

- Міністерство освіти і науки України
- Чернігівський національний технологічний університет (ЧНТУ)
- Навчально-науковий інститут економіки ЧНТУ
- Навчально-науковий інститут управління та адміністрування ЧНТУ
- Гомельський державний університет ім. Ф. Скорини (Гомель, Республіка Білорусь)
- Гомельський філіал Міжнародного університету «МИТСО» (Гомель, Республіка Білорусь)
- Інститут менеджменту інформаційних систем ISMA (Рига, Республіка Латвія)
- Батумський державний університет ім. Шота Руставелі (Батумі, Республіка Грузія)
- Карагандинський державний технічний університет (Караганда, Республіка Казахстан)

- Ministry of Education and Science of Ukraine
- Chernihiv National University of Technology (CNUT)
- Educational-Scientific Institute of Economics of CNUT
- Educational-Scientific Institute Of Menagment And Administration of CNUT
- Francisk Skorina Gomel State University (Gomel, Republic of Belarus)
- Gomel Branch of International University "MITSO" (Gomel, Republic of Belarus)
- Information Systems Management Institute ISMA (Riga, Republic of Latvia)
- Batumi Shota Rustaveli State University (Batumi, Republic of Georgia)
- Karaganda State Technical University (Karaganda, Republic of Kazakhstan)



Інститут менеджменту інформаційних систем,
ISMA

Навчально-науковий інститут економіки ЧНТУ

Міжнародний університет
«МИТСО» Гомельський філіал



Гомельський державний університет
ім. Ф. Скорини

Батумський державний університет
ім. Шота Руставелі

Карагандинський державний технічний
університет

**V Міжнародна науково-практична
інтернет-конференція студентів, аспірантів і молодих учених**

**«ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА:
ЕКОНОМІКО-УПРАВЛІНСЬКІ, ПРАВОВІ ТА СОЦІОКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ»**

23 грудня 2016 року

Збірник матеріалів конференції

**V International Research and Practice Internet-Conference
of Students, Postgraduates and Young Scientists**

**«INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INFORMATION SOCIETY:
ECONOMIC AND MANAGERIAL, LEGAL AND SOCIOCULTURAL ASPECTS»**

23 December, 2016

Conference Proceedings

**V Международная научно-практическая
интернет-конференция студентов, аспирантов и молодых ученых**

**«ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА:
ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ
АСПЕКТЫ»**,

23 декабря 2016 года

Сборник материалов конференции

- Міністерство освіти і науки України
- Чернігівський національний технологічний університет (ЧНТУ)
- Навчально-науковий інститут економіки ЧНТУ
- Навчально-науковий інститут управління та адміністрування ЧНТУ
- Гомельський державний університет ім. Ф. Скорини (Гомель, Республіка Білорусь)
- Гомельський філіал Міжнародного університету «МИТСО» (Гомель, Республіка Білорусь)
- Інститут менеджменту інформаційних систем ISMA (Рига, Республіка Латвія)
- Батумський державний університет ім. Шота Руставелі (Батумі, Республіка Грузія)
- Карагандинський державний технічний університет (Караганда, Республіка Казахстан)
- Ministry of Education and Science of Ukraine
- Chernihiv National University of Technology (CNUT)
- Educational-Scientific Institute of Economics of CNUT
- Educational-Scientific Institute Of Managment And Administration of CNUT
- Francisk Skorina Gomel State University (Gomel, Republic of Belarus)
- Gomel Branch of International University "MITSO" (Gomel, Republic of Belarus)
- Information Systems Management Institute ISMA (Riga, Republic of Latvia)
- Batumi Shota Rustaveli State University (Batumi, Republic of Georgia)
- Karaganda State Technical University (Karaganda, Republic of Kazakhstan)

**V Міжнародна науково-практична
інтернет-конференція студентів, аспірантів і молодих учених**

**«ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА: ЕКОНОМІКО-
УПРАВЛІНСЬКІ, ПРАВОВІ ТА СОЦІОКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ»**

23 грудня 2016 року

Збірник матеріалів конференції

**V International Research and Practice Internet-Conference
of Students, Postgraduates and Young Scientists**

**«INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INFORMATION SOCIETY:
ECONOMIC AND MANAGERIAL, LEGAL AND SOCIOCULTURAL ASPECTS»**

December 23, 2016

Conference Proceedings

**V Международная научно-практическая
интернет-конференция студентов, аспирантов и молодых ученых**

**«ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА:
ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ»,**

23 декабря 2016 года

Сборник материалов конференции

*Друкується за рішенням вченої ради
Чернігівського національного технологічного університету
(протокол № 11 від 26 грудня 2016 р.)*

I 65 «Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти»: збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів і молодих учених (м. Чернігів, 23 грудня 2016 р.) / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – 566 с.

УДК 3
ББК 6

Редакційна колегія:

Гонта Олена Іванівна - директор ННІ економіки ЧНТУ, д.е.н., професор
Стрілець Микола Іванович - директор ННІ управління та адміністрування ЧНТУ, к.держ.упр., доц
Остапенко Людмила Анатоліївна - директор ННІ права та соціальних технологій ЧНТУ, к.ю.н., доц.
Коваленко Сніжана Олександрівна - зав. каф. економіки і фінансів Міжнародного університету «МИТСО», к.с.-г.н., доц.
Башлакова Ольга Сергіївна - зав. каф. фінансів і кредиту Гомельського державного університету ім. Ф. Скорини, к.е.н., доц.
Гечбаія Бадрі Нодарович - директор департаменту економічної політики та управління бізнесом Батумського державного університету ім. Ш. Руставелі (Грузія), д. е. н., проф.
Стеблякова Лариса Петрівна - зав. каф. «Інженерне підприємництво і маркетинг» Карагандинського державного технічного університету (Казахстан), д.е.н., доц.
Живитере Марга Іоханівна - зав. каф. економіки Інституту менеджменту інформаційних систем (Латвія), д.е.н., професор, академік
Юценко Надія Леонідівна – доцент кафедри бухгалтерського обліку оподаткування та аудиту, к.е.н., доц.
Лисенко Ірина Володимирівна – доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, к.е.н.
Селецький Олексій Вікторович – доцент кафедри трудового права, адміністративного права та процесу, к.ю.н.
Холявко Наталія Іванівна – доцент кафедри економічної теорії, к.е.н., доц.
Шестак Людмила Вячеславівна – аспірант ЧНТУ
Лисенко Наталія Володимирівна – аспірант ЧНТУ

Збірник містить тези доповідей V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів і молодих учених «Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економіко-управлінські, правові та соціокультурні аспекти». У збірнику висвітлено актуальні питання, сучасні погляди та інноваційні підходи щодо розвитку інформаційного суспільства.

*Рекомендовано к печати ученым советом
Черниговского национального технологического университета
(протокол № 11 от 26 декабря 2016 г.)*

- 165 **«Инновационное развитие информационного общества: экономико-управленческие, правовые и социокультурные аспекты»** : сборник материалов V Международной научно-практической интернет-конференции студентов, аспирантов и молодых ученых (г. Чернигов, 23 декабря 2016 г.) / Черниг. нац. технол. ун-т. – Чернигов : Черниг. нац. технол. ун-т, 2016. – 566 с.

*Published by Academic Council Decision of Chernihiv National University of Technology
(Protocol № 11, December 26, 2016)*

«Innovative development of information society: economic and managerial, legal and sociocultural aspects» : conference proceedings of V International research and practice internet-conference of students, postgraduates and young scientists (Chernihiv, December 23, 2016) / Chernihiv National University of Technology – Chernihiv: CNUT, 2016. – 566 p.

УДК 3
ББК 6

Редакционная коллегия

Председатель: Гонта Елена Ивановна - директор учебно-научного института (УНИ) экономики ЧНТУ, д.э.н., проф.

Сопредседатели:

Стрелец Николай Иванович - директор УНИ управления и администрирования ЧНТУ, к.гос.упр., доц.

Остапенко Людмила Анатольевна - директор УНИ права и социальных технологий ЧНТУ, к.ю.н., доц.

Члены редакционной коллегии:

Коваленко Снежана Александровна - зав. каф. экономики и финансов Международного университета «МИТСО», к.с.-х.н., доц.

Башлакова Ольга Сергеевна - зав. каф. финансов и кредита Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины, к.э.н., доц.

Гечбаия Бадри Нодарович - директор департамента экономической политики и управления бизнесом Батумского государственного университета им. Ш. Руставели (Грузия), д.э.н., проф.

Стеблякова Лариса Петровна - зав. каф. «Инженерное предпринимательство и маркетинг» Карагандинского государственного технического университета (Казахстан), д.э.н., доц.

Живитере Марга Иохановна – зав. каф. экономики Института менеджмента информационных систем ISMA, д.э.н., профессор, академик

Ющенко Надежда Леонидовна – доцент кафедры бухгалтерского учета налогообложения и аудита, к.е.н., доц.

Лысенко Ирина Владимировна – доцент кафедры финансово-экономической безопасности, к.э.н.

Селецкий Алексей Викторович – доцент кафедры трудового права, административного права и процесса, к.ю.н.

Холявко Наталия Ивановна – доцент кафедры экономической теории, к.е.н., доц.

Шестак Людмила Вячеславовна – аспирант ЧНТУ

Лысенко Наталия Владимировна – аспирант ЧНТУ

Сборник содержит тезисы докладов V Международной научно-практической интернет-конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Инновационное развитие информационного общества: экономико-управленческие, правовые и социокультурные аспекты». Освещены актуальные вопросы, современные взгляды и инновационные подходы по развитию информационного общества.

ЗМІСТ
СОДЕРЖАНИЕ / CONTENT

1 СЕКЦІЯ / 1 SECTION	
Сталий розвиток регіональних та національних соціально-економічних систем	
Устойчивое развитие региональных и национальных социально-экономических систем	
Sustainable development of regional and national socio-economic systems	
Артозей О.А., Полковниченко С.О. ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ЗАБРУДНЕННЯ ДОВКІЛЛЯ	11
Білорус Н.В. ЯКІСТЬ МЕДУ ЯК ПОКАЗНИК ЕКОЛОГІЧНОСТІ ТЕРИТОРІЇ	13
Базилевич В.М., Максьом К.В., Рубан О.А. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТА ЧЕРНІГОВА НА ОСНОВІ SWOT АНАЛІЗУ	16
Безугла Ю.В., Мекшун Л.М. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	20
Болуто А.О., Мекшун Л.М. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО «КОРПОРАТИВНОГО БАЧЕННЯ» ТА ЗМІНА ПРІОРИТЕТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	22
Ганжа Б.О. ПІДХОДИ ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДЕТИНІЗАЦІЇ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	24
Гладка І.М., Мекшун Л.М. ВПЛИВ ПОТРЕБ СПОЖИВАЧІВ НА РОЗВИТОК СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ	28
Гонта С.В. СПЕЦИФІКА СТРУКТУРИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	29
Савченко В.Ф., Гривко С.Д. КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ	32
Губа І.В. ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОТРЕБ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	34
Дерій Ж.В. ОСОБЛИВОСТІ НАРОЩУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	36
Дерій О.Ю. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ	40
Долгополов М.Г., Савченко В.Ф. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ	42
Зимогляд А.О., Мекшун Л.М. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ НОМІНАЛЬНОЇ ТА РЕАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ	44
Зосименко Т.І. УКРАЇНА ТА БІЛОРУСЬ У ПРОСТОРИ РІЗНОВЕКТОРНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ РЕЖИМІВ ТА ЕКОНОМІЧНИХ СОЮЗІВ	46
Козловська С.В., Полковниченко С.О. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	49
Козлянченко О.М. ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	52
Концелидзе Д. Д. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА ГРУЗІЇ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	54
Копытов Р.А., Камфорина О.О., Третьяков А.А. ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОСТАВЕ ПОЛНОМАСШТАБНОГО КОНТУРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	56
Кравець О.В., Мекшун Л.М. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	59
Левківський О.В. ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РЕЗУЛЬТАТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИЙМАЮЧОЇ КРАЇНИ	61
Литвин С.К., Полковниченко С.О. ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК ВАЖЛИВИЙ СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	63
Лямзіна О.Г., Мекшун Л.М. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	66
Мініна О.В. ЕКОЛОГІЧНА ЕКОНОМІКА: ПОШУК ШЛЯХІВ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ	68
Мельник О.Г. ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЛЮДЕЙ З ОБМЕЖЕНИМИ ФІЗИЧНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	70
Панчонна Я.В., Мекшун Л.М. ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ	73
Petrovskaya A.S. RENEWABLE ENERGY – A WAY TO ENERGY INDEPENDENCE	75
Полегенько В.М., Мекшун Л.М. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	76
Ракитская А.А. ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	78
Ридзель Ю.М., Забаштанський М.М. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	83
Рысева К.В. УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ОАО «БЕЛАГРОПРОМБАНК» ПУТЕМ РАСШИРЕНИЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ ЗА СЧЕТ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ КРЕДИТОВАНИЯ «НА СТРОИТЕЛЬСТВО»	85
Середюк І.О., Полковниченко С.О. ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	88
Симоненко Т.М., Мекшун Л.М. РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В РОБОТІ ПІДПРИЄМСТВА	91

Сиротюк Ю.І. ПРОМИСЛОВОСТЬ ЯК СКЛАДОВА КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ШАЦЬКОГО РАЙОНУ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	93
Сніцаренко О.М. СТАН ТА НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	94
Сотниченко М.Д., Мекшун Л.М. ТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗМЕНШЕННЯ	97
Тимошенко О.В. БЕЗРОБІТТЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ	99
Шадура-Никипорець Н.Т. СТАЛІЙ РОЗВИТОК ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ	104
Шитикова С.Ф. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОАО «БЕЛГРОПРОМБАНК» ПУТЕМ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ ПОД РЕФИНАНСИРОВАНИЕ УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ	107
Янушкевич К.С. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА НОВОГО ВИДА ПРОДУКТА, НАПРАВЛЕННАЯ НА ОСВОЕНИЕ НОВОГО РЫНКА И УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ ДЛЯ ООО «ЭДВИСПАК»	110
2 СЕКЦІЯ / 2 SECTION	
Детермінанти інноваційного розвитку національної економіки	
Детерминанты инновационного развития национальной экономики	
Determinants of innovative development of national economy	
Абакуменко О.В., Лук'яшко П.О., Дубина М.В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	114
Баранець А.А. БАНКІВСЬКИЙ ТОВАР ТА ЙОГО ЗВ'ЯЗОК З ІНШИМИ ПОНЯТТЯМИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	116
Гладун Т.В. ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ПТНЗ	118
Дупеєнко Н.А. РОЛЬ ЗАТРАТ В ФОРМИРОВАНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	121
Емельянова Е.С. ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	125
Кадовба Е.А. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ЦЕЛИ, УСЛОВИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ	129
Лисенко Н.В., Лисенко І.В. ВПЛИВ КЛАСТЕРІВ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НА ЕКОЛОГІЧНУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ	133
Лавренко Ю.О., Забаштанський М.М. ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ПРАЦЕНАДЛИШКОВОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	136
Лопанова В.С. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ:МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	138
Пустовойт Д.В. СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	142
Садчикова І.В. ФАКТОРИ ТА УМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	145
Шпомер Т.О. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ АПК УКРАЇНИ	148
3 СЕКЦІЯ / 3 SECTION	
Фінансова політика: сучасні проблеми та перспективи вдосконалення	
Финансовая политика: современные проблемы и перспективы совершенствования	
Financial policy: current issues and prospects of improvement	
Бардашевич А.М. ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	151
Бородин Е.И. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СНИЖЕНИЯ РИСКА В КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ БАНКА	155
Вершняк Н.Л., Абакуменко О.В. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ: СУЧАСНІ ТРЕНДИ ТА ПРОБЛЕМИ	159
Глушакова Я.И. АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (НА МАТЕРИАЛАХ ЗАО «ДОБРУШСКИЙ ФАРФОРОВЫЙ ЗАВОД»)	163
Губко Н.В. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ І КРАЇН ЄС	167
Дедюхіна Н.Ю., Расулова Я.І. МОДЕРНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ І КЛАСИФІКАЦІЯ ЇЇ ЧИННИКІВ	171
Демченко М.Ю. ВАЛЮТА КРЕДИТУВАННЯ ЯК ІНДИКАТОР ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	174
Долгополов М.Г., Марченко Н.А. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	175

Католикова Д.С. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПЕРЕХОДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	178
Копытова Н.Р. КОЭФФИЦИЕНТ <i>ROI</i> КАК СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО ФИНАНСОВЫХ СХЕМ ДОЛГОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И КРАТКОСРОЧНОГО КОНТРОЛЯ	181
Краснянська Ю.В. ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСІВ КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	184
Кузьменко Г.В., Лук'яшко П.О. САМОРЕГУЛІВНІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ	186
Маркова О.Л., Михайлюк Т.О. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ	189
Морозов Д.В. ДЕПОЗИТНАЯ И КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	193
Мостова Ю.В., Абакуменко О.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ	196
Нештак К.О. ПИТАННЯ ПОШУКУ ЗАХОДІВ ІЗ НАЛЕЖНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ	200
Ободнюк О.А. ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДЕКЛАРИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	203
Рябець О.О. НАПРЯМИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	206
Сенько К.І. ПРОБЛЕМИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ	208
Середюк І.О. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ГРОШОВОГО ОБОРОТУ В УКРАЇНІ	211
Цалко Ю.Н. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	214
Шоломій А.В. ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ АГРОБІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ	219
Ярош Е.В. ФИНАНСОВЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ИННОВАЦИОННАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	223
4 СЕКЦІЯ / 4 SECTION	
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	
Акименко О. Ю., Жолобецька М. Б. ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ПРОЦЕСУ НА ФОРМУВАННЯ ЯКІСНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	225
Андросенко О. О. ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ	227
Андрусів Н. І. СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ: СУТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІК	230
Атрощенко А. П., Тертишник І. М. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПУБЛІЧНОЇ ЗВІТНОСТІ ОКРЕМИХ ПІДПРИЄМСТВ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ	231
Бабко І. С. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВІДОБРАЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ ТА В УКРАЇНІ	234
Борщ М. О. СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЯПОНІЇ	238
Гажій А. В., Руденкова С. В., Гливенко В. В. ВАЖЛИВІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ	240
Дупеєнко Н. А. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЗАТРАТАМИ І УСЛОВІЯ ІХ ПРИМЕНЕННЯ	242
Мінченко С. С., Гливенко В. В. АНАЛІЗ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ СТОСОВНО ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ	246
Наумович А. Н. ЗНАЧЕНИЕ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	248
Перетяцько Ю. М. АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ	251
Плющ О. В., Нехай В. А. ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ТЕХНІКУ	253
Расвич О. В. АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ГЛОБОЛІЗАЦІЇ	255
Ремесник В. О. РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ В ШВЕЦІЇ	257
Росохач О. В. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В США	261
Сидоренко О. О. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ ЗА ОБТЯЖЛИВИМИ КОНТРАКТАМИ	263
Скоцир Ю. М., Сидоренко О. О. ОСОБЛИВОСТІ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ПОРУШЕНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ З УХИЛЕННЯМ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ	266

Тертишнік І. М. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МОДЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ	267
Труба А. В. УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	270
Чудійович С. Я. ВПЛИВ МЕТОДІВ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ	272
Шульга С. В. ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	274
Ющенко Н. Л., Товкач В. В. ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ПОДАЛЬШОЇ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	275

5 СЕКЦІЯ / 5 SECTION

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

Алтухова О. Ю., Гончар Ю.С., Одинець Г.М. ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕХІДНИХ ПРОЦЕСІВ ДЛЯ СЕРЕДНЬОЇ ДОВЖИНИ ЧЕРГИ В СИСТЕМАХ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	278
Алтухова О. Ю. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ	280
Жиембаев М. ПУТИ УЛУЧШЕННЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ	282
Кисельова І. Є. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ	287
Корнієнко І. В., Корнієнко С. П., Кошма А. І. СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА НАДХОДЖЕННЯ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ ДО КОНТЕЙНЕРНИХ МАЙДАНЧИКІВ	289
Петраков Я. В. ЩОДО РОЛІ ЕНЕРГЕТИЧНИХ АКЦИЗІВ В УКРАЇНІ	291
Синенко М. А. ІНДЕКС ВПЛИВУ В ПРОСТІЙ КОАЛІЦІЙНІЙ ГРІ	294
Тимошенко Д. М. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ. ERP-СИСТЕМИ	296
Федоров А. О., Седнівель М. М., Веселова О. О. ВІЗУАЛІЗАЦІЯ ДАНИХ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНФОГРАФІКИ ТА РЕСУРСИ ДЛЯ ЇЇ СТВОРЕННЯ	299
Якосенко М. С. АКТУАЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ CRM-СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ	301
Якосенко М. С. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	302

6 СЕКЦІЯ / 6 SECTION

Соціо-гуманітарні, історико-культурні та правові аспекти розвитку суспільства в умовах глобалізації
Социально-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

Stronska M., Syla T., Bykonya O. NARRATIVES IN SOCIAL WORK WITH THE VICTIMS OF TOTALITARIAN REGIMES	305
Арвахі В.Т. МІСЦЕ СОЦІАЛЬНИХ ПРАВ В СИСТЕМІ ПРАВ ЛЮДИНИ: МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИЙ ДОСВІД І ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ	308
Барабаш А.Г., Ткаченко М.С. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО СЕРВІТУТУ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ	310
Бублик Є.В. ЗАХИСТ ПРАВА НА СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	312
Гнип В.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ ВІДНОСИНИ У ТРУДОВОМУ ТА АДМІНІСТРАТИВНОМУ ПРАВІ: ПИТАННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ	314
Голодишин Ю.В. КОНСТИТУЦІЙНІ ГАРАНТІЇ ТРУДОВИХ ПРАВ ЛЮДИНИ	317
Гутовский А.В. ІНТЕРНЕТ-ОБЩЕНИЕ КАК СОВРЕМЕННАЯ ГЛОБАЛЬНАЯ КОММУНИКАТИВНАЯ СРЕДА	319
Дитюк Ю.О. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА	321
Донець Г.В. ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ЗАКОННОГО ПРЕДСТАВНИКА У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ	324
Дудник І.О. ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ СІМЕЙ З ДІТЬМИ	326

Качан Є.В. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБМЕЖЕННЯ МОНОПОЛІЗМУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	330
Книш Ю.О. ПРИНЦИП ПАСИВНОГО ВИБОРЧОГО ПРАВА В КОНТЕКСТІ ПАРЛАМЕНТСЬКИХ ВИБОРІВ	331
Козинець І.Г., Біжовець Ю.С. СУЧАСНІ ТЕНДЕЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС	334
Котеленець О.О. ВИКОРИСТАННЯ ПОЛОЖЕНЬ ТЕОРІЇ СОЦІАЛЬНОГО НАУЧИННЯ У РОБОТІ ІЗ ЗАСУДЖЕНИМИ	337
Лашук Н. М. МЕДІАКОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ МАРКЕТОЛОГІВ: УТОЧНЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТЬ «КОМПЕТЕНТНІСТЬ», «КОМПЕТЕНЦІЯ», «МЕДІА»	340
Малявко Ю.М. КОРПОРАТИВНЕ РЕЙДЕРСТВО: ПРЕВЕНТИВНІ МЕТОДИ ОХОРОНИ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	343
Маньківська К.О. ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ ІНОЗЕМНИХ ГРОМАДЯН	347
Михайловська О.В. УМОВИ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОДІЇ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ ТА ГРОМАДСЬКОСТІ В УКРАЇНІ	348
Муляр О.С. ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСІБ, ЯКІ ВИЇХАЛИ НА ПОСТІЙНЕ МІСЦЕ ПРОЖИВАННЯ ЗА КОРДОН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	351
Назимко М.Н. ПОНЯТТЯ СПОСОБІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ, ЩО ВИНИКАЮТЬ У СФЕРІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ	355
Нітченко А.Г., Менджул К.В. СИСТЕМА ПРАВОВИХ ГАРАНТІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВ І СВОБОД ЛЮДИНИ І ГРОМАДЯНИНА В УКРАЇНІ	358
Нітченко А.Г., Приходько В.О. МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ СТАНДАРТИ У СФЕРІ ЗАХИСТУ ПРАВ ЛЮДИНИ	359
Нітченко А.Г., Пророченко В.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КОНЦЕПЦІЇ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА	361
Нітченко А.Г., Шаповалова В.В. ІНСТИТУТ ГРОМАДЯНСТВА: ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА	362
Пантелісінко Г.М. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДЕЯКИХ НОРМ КРИМІНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУАЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ 1960 ТА 2012 РОКІВ	364
Пащук В.Ю. ПРО ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СИСТЕМАТИЗАЦІЮ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ В СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ	366
Таран І.С. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЛЮДЕЙ ПОХИЛОГО ВІКУ В УКРАЇНІ	369
Толкач А.М., Заяць А.Р. МЕТОДИКА ВИКОРИСТАННЯ «МОЗКОВОГО ШТУРМУ» НА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТТЯХ В ПРОФЕСІЙНІЙ ПІДГОТОВЦІ ЮРИСТІВ	374
Толкач А.М., Книш Ю.О. ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО СТАТУСУ БІПАТРИДІВ	377
Толкач С.М. 25 РОКІВ ФЕРМЕРСТВА В УКРАЇНІ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ	380
Тонкаль Л.В. ГОСПОДАРСЬКА КОМПЕТЕНЦІЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	384
Троякова А.О. ПОСТКРОССІНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ГЛОБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ	389
Троякова А.О. К ВОПРОСУ ПРАВОВЫХ АСПЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В БЕЛАРУСИ	392
Ховпун О.О. ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	397
Чорна Т.В. ЕКОЛОГІЧНІСТЬ В ДІЯЛЬНОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ПРАЦІВНИКІВ	399
Шпомер А.І., Пономаренко О.В. ДОКАЗИ І ДОКАЗУВАННЯ В ГОСПОДАРСЬКОМУ ПРОЦЕСІ	401
Юрченко Д.П. ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ КРИМІНАЛЬНОЇ КАРАНІСТІ МАНІПУЛЯЦІЙ	404
Кормило І.М. ПРОБЛЕМИ СТАРІННЯ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ	406
7 СЕКЦІЯ / 7 SECTION	
Сучасні аспекти маркетингу та менеджменту підприємницької діяльності	
Современные аспекты маркетинга и менеджмента предпринимательской деятельности	
Modern aspects of marketing and management of business activities	
Arveladze M. THE FIRM'S STRATEGIC MANAGEMENT ISSUE	411
Бахтадзе А.Р. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ В ГРУЗИИ	414
Бирюк Ю. В. УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	416
Віліченко Ю.М. ОСНОВНІ АСПЕКТИ РЕКЛАМНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	418

Гололоб Е.І. ІННОВАЦІЙНА ІНФОРМАЦІЯ, ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКА ДЖЕРЕЛ	422
Горбенко К.М. ВІРТУАЛЬНІ СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ: ВПРОВАДЖЕННЯ В УПРАВЛІНСЬКУ СТРУКТУРУ ПІДПРИЄМСТВА	424
Горна С. О. ВПЛИВ ЯКОСТІ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	427
Довбись А.А. ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГА БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	430
Єременко Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО INTERNET-МАРКЕТИНГУ	433
Зубець А.О. SOCIAL MEDIA MARKETING НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	435
Ільсько Р.В. СВІТОВИЙ ДОСВІД МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	437
Кириченко А. В. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	441
Кисельова І.Є. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	444
Ковальчук Я.С. ВИЗНАЧАЛЬНА РОЛЬ ТЕОРІЙ ЛІДЕРСТВА ВЧЕНИХ - БІХЕВІОРИСТІВ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ	445
Ковшун Х.О. МАРКЕТИНГ В СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА	448
Котенко К. В. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ	451
Крапиневич Н.Н. ЛОГИСТИКА В УСЛОВИЯХ НЕОИНДУСТРИИ	453
Красницкий А.Ю. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТРАСЛИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ – УЧАСТНИКА ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК	456
Красюк А.С. ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ОАО «ЭЛЕКТРОАППАРАТУРА» В СООТВЕТСТВИИ СО СТРАТЕГИЕЙ МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ	461
Летошко К.А., Бабаченко Л.В. ОСОБЛИВОСТІ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ ДИТЯЧИХ ТОВАРІВ	464
Лукашова В.А. PR-ТЕХНОЛОГІЇ У ФОРМУВАННІ ІМІДЖУ КОМПАНІЇ	466
Луцька А.А. ІНТЕРНЕТ-БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ	468
Мехед І.І. ВПЛИВ ІМІДЖУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	470
Милокова А.В. ЛОГИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ	471
Нікітченко О.О. ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «ЗБУТОВА ПОЛІТИКА»	474
Пінчук Ю.А. ВПЛИВ БРЕНДУ НА СВІДОМІСТЬ СПОЖИВАЧІВ	476
Полюшко В. І. СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДАЖІВ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ НА ПРОМИСЛОВОМУ РИНКУ	478
Пузін Н.П. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ	480
Пустовойт Д.В. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	482
Ребенок А.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ	485
Решітко Н. І. МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	487
Савченко В.А. УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	489
Садюк А.В. РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПУ ПРОСТОТИ ДЛЯ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	492
Сергієнко І.Ф. СУЧАСНІ АСПЕКТИ В МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ БРЕНДІВ	493
Середа М. В. СУЧАСНІ МЕТОДИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ	495
Тимошенко Д.М. БЕНЧМАРКІНГ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД МЕНЕДЖМЕНТУ	496
Шайнидзе Д. Н. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В ГРУЗИИ	499
Шенько М.В., Кожаків С.Г. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	502
Шкулєпіна А.В. НЕЙРОМАРКЕТИНГ, АБО ПОКУПКИ НА ПІДСВІДОМОСТІ	505
Юсифов П. С. Огли ПЛАНУВАННЯ І ОРГАНІЗАЦІЯ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	508

Яценко О.П. СПЕЦИФІКА МОДЕЛЕЙ КОМУНІКАЦІЇ В ІНТЕРНЕТІ	510
8 СЕКЦІЯ / 8 SECTION	
Сучасні проблеми розвитку туристичної індустрії	
Современные проблемы развития туристической индустрии	
Modern problems of development of the tourism industry	
Амельченко О.Г. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	512
Багрицька Д.І. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	514
Болдирева А.С. ЗАСТОСУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ ДЛЯ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТА ТУРИСТИЧНИХ ПОТРЕБ	516
Веселова О.О. ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	518
Воронцова В.О. ЗАКЛАДИ РОЗМІЩЕННЯ ДЛЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРУ	521
Глухенька В. І. РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ НА ТЕРИТОРІЯХ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ ТА ПОБЛИЗУ НИХ	523
Дахно О. Ю. ПОШУК СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ОБРАЗУ УКРАЇНИ	525
Зимогляд А.О. ДО ПИТАННЯ ЩОДО ПРИЧИН НЕДОВИКОРИСТАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	526
Іваненко І.О. СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	528
Каюмов А. АОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА В УЗБЕКИСТАНЕ	530
Коваль П. Ф. ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ВІЗНИХ ВИДІВ СТАЛОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	533
Коваленко І. Г. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	534
Kozlova V.V. FUNDAMENTALS OF TOURIST MOTIVATION	536
Котік Е.А. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОРТИВНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	537
Куловєр М.І. ПРОБЛЕМИ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ МІСТА ЧЕРНІГІВ ЯК ТУРИСТИЧНОГО ЦЕНТРУ	539
Ломонос М. Б. ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ	541
Оруджова Т.Х. ЗАСОБИ ВСТАНОВЛЕННЯ РІВНОВАГИ МІЖ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЮ ТА ОХОРОННОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ТЕРИТОРІЯХ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ	544
Павлова А. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА	547
Панченко Р.І. РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ	552
Паркалова Е.П. ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА ТУРИЗМА: ШТРАФЫ ЗА АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ	554
Передерій О.А. ОСВІТНІЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ	557
Платонов А.С. РОЗВИТОК ФЕСТИВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В ЧЕРНІГОВІ	558
Сотниченко М.Д. СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	561
Ювженко В.А. РОЗВИТОК ІНДУСТРІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	562

1 СЕКЦІЯ / 1 SECTION

Сталий розвиток регіональних та національних соціально-економічних систем

Устойчивое развитие региональных и национальных социально-экономических систем

Sustainable development of regional and national socio-economic systems

Артозей О.А., студентка 2 курсу,
група ФЕБ-151, фінансово-економічний факультет

Полковниченко С.О., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: olya.artozey@mail.ru

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ЗАБРУДНЕННЯ ДОВКІЛЛЯ

У сучасних умовах різко зросло навантаження господарської діяльності на навколишнє природне середовище. Ігнорування екологічних законів зумовило порушення природної рівноваги та деградацію екологічних систем, знизилась їх здатність до самоочищення і регенерації.

На основі даних Державної служби статистики України нами проведено дослідження параметрів екологічного стану нашої держави, що відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Екологічний стан довкілля України за 2010-2015 рр.

	2010	2012	2013	2014	2015	2015 р. у % до 2010 р.
Атмосферне повітря						
Обсяги викидів забруднюючих речовин, тис. т	6678,0	6821,1	6719,8	5346,2	4521,3	67,7
у т.ч. від стаціонарних джерел, тис. т	165041,8	198175,1	197618,0	166926,7	138932,1	84,2
від пересувних джерел, тис. т	33188,9	33822,2	33088,1	27813,1	23139,8	69,7
Водні джерела						
Обсяги збору води з поверхневих водних об'єктів, млн м ³	12823	12690	11714	10002	8413	65,6
Обсяги втраченої води при транспортуванні, млн м ³	2158	2286	2213	1350	1139	52,8
Водовідведення забруднених зворотних вод, млн м ³	7012	6978	6657	5957	4915	70,1
Потужність очисних споруд, млн м ³	7425	7577	7592	7190	5801	78,1
Земельні ресурси						
Порушено земель, тис.га	1,2	1,2	1,0	0,5	0,5	41,7
Відпрацьовано земель, тис.га	0,2	0,5	1,0	0,3	0,1	50
Рекультивовано земель, тис.га	0,5	0,7	0,6	0,1	0,1	20
Поводження з відходами						
Обсяги відходів, що утворилися, тис. т	425914,2	450726,8	448117,6	355000,4	312267,6	73,3
Обсяги отриманих зі сторони відходів, тис. т	9765,5	13878,0	14501,0	10748,0	11491,8	117,7
Обсяги утилізованих відходів, тис. т	145710,7	143453,5	147177,9	109280,1	32463,7	22,3
Обсяги спалених відходів, тис. т	1058,6	1215,9	918,7	944,7	1134,7	107,2
Обсяги відходів, що видалено у спеціально відведені місця, тис. т	313410,6	265789,0	267222,6	203698,0	152295,0	48,6

Джерело: складено і розраховано за даними: [1]

Як свідчать дані табл.1, екологічний стан довкілля України за 2010-2015 рр. певним чином змінився. Більшість показників знизилася, проте для одних це зниження є позитивним, а для інших – негативним. Так, обсяги викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря за 2010-2015 рр. зменшилися на 32,3%, у тому числі від стаціонарних джерел – на 15,8%, від пересувних джерел – на 30,3%. Слід відзначити тенденцію до зменшення обсягів збору води з поверхневих водних об'єктів за досліджуваний період, а також обсягів, втрачених при транспортуванні води, за 2012-2015 рр. Проте об'єм втраченої води сягає 13,5% від загального обсягу забраних вод, тому проблема має вирішуватись комплексно. Водночас негативним є зниження потужності очисних споруд. Динаміка обсягів утворених відходів починаючи з 2012 р. має тенденцію до зменшення. Кількість відходів, видалених у спеціально відведені місця, до 2013 р. не мала чітких тенденцій, а з 2014 р. спостерігається їх зменшення. Проте обсяг відходів, видалених у спеціально відведені місця, у 2015 р. становив лише 48,8% від обсягу відходів, що утворилися. Позитивним є той факт, що зменшився обсяг порушених земель за досліджуваний період. Але обсяг відпрацьованих земель до 2013 р. зростав, а потім – зменшувався. Окремі ж показники, які характеризують екологічний стан довкілля України, зросли (обсяги отриманих зі сторони відходів – на 17,7% та обсяги спалених відходів – на 7,2%).

Економічні наслідки від забруднення компонентів навколишнього середовища (атмосфери, водного басейну, ґрунту) проявляються на рівні окремих суб'єктів економічної діяльності (підприємств та домогосподарств), знижуючи ефективність їх функціонування і відтворення. Вплив забруднення навколишнього середовища на економічні суб'єкти можна розглядати з точки зору, по-перше, зниження кількості і якості економічних ресурсів, що функціонують в економічній системі; по-друге, відведення економічних ресурсів на запобігання, усунення і компенсацію негативних наслідків забруднення. В обох випадках у кожного економічного суб'єкта зростають витрати функціонування, зменшується кількість кінцевого продукту, і, як результат, відбувається недоотримання доходу [2].

Розглянемо вплив забруднення навколишнього середовища на зниження кількості і якості економічних ресурсів, до яких відносяться земля, праця, капітал і підприємницькі здібності.

Внаслідок розсіювання забруднюючих речовин в атмосфері; підвищення їх концентрації у поверхневих і підземних джерелах води, накопичення в родючому шарі ґрунту відбувається зниження природної продуктивності сільськогосподарських угідь, що проявляється у зниженні урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тваринництва, стагнації темпів відтворення біорізноманіття (лісових культур, диких тварин тощо).

Частина земельних площ відчужується для складування технологічних відходів добувної промисловості, енергетики, хімічної промисловості, металургії, а також відходів комунального господарства.

Якість навколишнього природного середовища є одним із основних факторів, що визначає здоров'я населення. Згідно з даними ВООЗ, чверть випадків його порушення в усьому світі викликана забрудненням повітря, води, ґрунту і їжі. Провідні світові експерти налічують більше вісімдесяти п'яти різновидів захворювань, що можуть бути викликані забрудненням довкілля [3].

Внаслідок забруднення навколишнього середовища знижується якісний стан трудових ресурсів, погіршується використання фонду робочого часу, що пов'язано з підвищеною захворюваністю населення, яке знаходиться в зоні дії забруднення, і зниженням рівня його працездатності; відбувається підвищення плинності кадрів, незадоволених екологічним станом місця роботи і проживання.

В результаті забруднення навколишнього середовища відбувається також зниження ресурсу засобів праці внаслідок прискореного зносу і передчасного виходу з ладу конструкційних матеріалів, що проявляється в недоотриманні продукції.

Забруднення навколишнього природного середовища різними відходами негативно впливає на якісний стан природних ресурсів, зменшуючи їх продуктивність або роблячи їх непридатними для використання.

Щодо відведення економічних ресурсів на запобігання, усунення і компенсацію негативних наслідків забруднення зазначимо наступне.

Діяльність суб'єктів господарювання пов'язана з утворенням відходів. Для отримання певної кількості продукції з урахуванням утворення відходів на виробництві використовують більше початкової сировини і матеріалів. Для їх переробки витрачається більше енергії, палива, праці, а це означає, що виробники продукції несуть підвищені витрати. Даний вид витрат, хоча безпосередньо і не пов'язаний із забрудненням навколишнього середовища, але безпосередньо залежить від кількості відходів, що потрапляють у навколишнє середовище [2]. З метою компенсації втрат економічні суб'єкти вимушені нести додаткові витрати економічних ресурсів, підвищуючи витрати виробництва кінцевої продукції.

Оскільки істотна частина ресурсів вимушено спрямовується на запобігання забрудненню, а також компенсацію його негативних наслідків, кількість функціонуючих ресурсів зменшується, їх якісні характеристики змінюються, що призводить до дефіциту ресурсів у часі й до зменшення загальної продуктивності виробництва. Зокрема, знижується дійсний фонд часу використання устаткування, знижується продуктивність праці, потужність устаткування, віддача матеріальних і сировинних ресурсів.

Зниження рівня забруднення навколишнього середовища може бути забезпечено за рахунок змін галузевої і технологічної структур виробництва, а також управління станом навколишнього середовища.

Отже, забруднене навколишнє середовище може негативно впливати на «реципієнтів» (людей, промислові, транспортні та комунальні об'єкти, ліси, водоймища і т.п.). Ці негативні впливи проявляються в основному у підвищенні захворювань людей та погіршенні їх життєвих умов, у зниженні продуктивності біологічних природних ресурсів, прискоренні зносу засобів виробництва, що обумовлює економічні наслідки забруднення, зниження ефективності функціонування і відтворення економічних суб'єктів. Втрати, які несуть суб'єкти господарювання, безпосередньо пов'язані з необхідністю запобігання негативній дії і усуненню наслідків від забруднення навколишнього природного середовища.

Список використаних джерел:

1. Довкілля України за 2015 рік. Статистичний збірник / За редакцією О.М.Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 241 с.
2. Лі Мін. Вплив екологічного фактору на ключові складові економічного потенціалу / Лі Мін В.О.Лук'янихін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/11333/1/4.pdf>
3. Офіційний сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.who.int/gho/phe/en/index.html>.

Білорус Н.В., студентка 6 курсу гр. 61, хіміко-біологічний факультет
Чернігівський національний педагогічний університет ім. Т.Г. Шевченка
Науковий керівник: **Купчик О.Ю.**, к.х.н., зав. лаб. пром. екології кафедри ТПЕ
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: kupchik.olena@gmail.com

ЯКІСТЬ МЕДУ ЯК ПОКАЗНИК ЕКОЛОГІЧНОСТІ ТЕРИТОРІЇ

Одним із головних завдань сучасної екології є вивчення антропогенного впливу на оточуюче середовище, пошук біологічних тестів щодо змін показників життєдіяльності і розроблення науково обґрунтованих методів збереження його цілісності та поліпшення в інтересах людства. Медоносна бджола – унікальний біоіндикатор забруднення навколишнього середовища.

Дослідження останніх років показують, що бджоли та продукція бджільництва здатні селективно акумулювати деякі важкі метали, радіоактивні речовини, пестициди й інші забруднювачі. Масштаби нагромадження важких металів на території України, як токсикантів техногенного походження, на жаль зростають. Забруднення сільськогосподарських угідь важкими металами, в основному, відбувається за рахунок шкідливих викидів промислових підприємств й автотранспорту в атмосферу, надходження їх з відходами тваринницьких ферм та внаслідок застосування мінеральних добрив і отрутохімікатів [1-3]. Найбільш небезпечними токсикантами, які мають пролонговану дію, визнані такі метали: свинець, ртуть, кадмій, миш'як, цинк, нікель, мідь та інші, що надходять у навколишнє середовище та акумулюються ґрунтами. Потім вони мігрують у природні води, поглинаються рослинами та надходять у харчові ланцюги. Токсичний вплив важких металів в організмі людини реалізується повільно і проявляється у зниженні дії функцій окремих систем та органів, імунодефіцитному стані організму, а також спричинює мутагенну, тератогенну і ембріотоксичну дію [5].

Мед являє собою найцінніший продукт харчування. Він, в силу свого складного хімічного складу (містить: ферменти, глюкозу та сахарозу, білки, аміно- та органічні кислоти, вітаміни, ліпіди, флавоноїди, фенольні кислоти та мінеральні компоненти) має лікувальну дію на організм. Регулярне вживання меду підвищує резистентність організму до різних інфекційних і простудних захворювань. Його широко використовують у харчопереробній, медичній, косметичній промисловості. Тому, мед та інша продукція бджільництва повинна бути якісною та безпечною, має відповідати вимогам чинних нормативних документів щодо максимально допустимого рівня вмісту речовин, які є небезпечними для здоров'я споживачів. Як наслідок, пасіки – готова моніторингова мережа для оцінки комплексу екологічних характеристик навколишнього середовища [1-7].

Тому метою даного дослідження було визначення екологічної безпечності меду та здійснення екологічного моніторингу території.

Дослідження проводилися на зразках меду, що були придбані в спеціалізованому магазині меду та у пасічників з різних куточків Чернігівської області.

Вміст важких металів визначали на вольтамперометричному аналізаторі ТА- Lab (НПП "Томьаналит", РФ) в трьохелектродній електрохімічній комірці. Пробопідготовку зразків меду масою 1 г проводили методом поєднання мокрої мінералізації та сухого озолення. Дослідження проводилися на усередненій пробі з 3-х зразків кожного різновиду меду: липового (1), з різнотрав'я (2), квіткового з розторопшею (3), з акації та малини (4), рапсового (5), конюшинового (6), соняшникового (7), лугового (8), лісового (9), гречаного (10) та польового (11).

Пробу кожного зразка меду аналізували в трьох паралельних дослідах. Для розрахунку концентрації металів використовувався метод однієї добавки, який закладено виробником приладу ТА - Lab (спеціалізована комп'ютерна програма, версія 3.6.10).

Результати визначення вмісту цинку, кадмію, свинцю та міді наведені на рис 1.

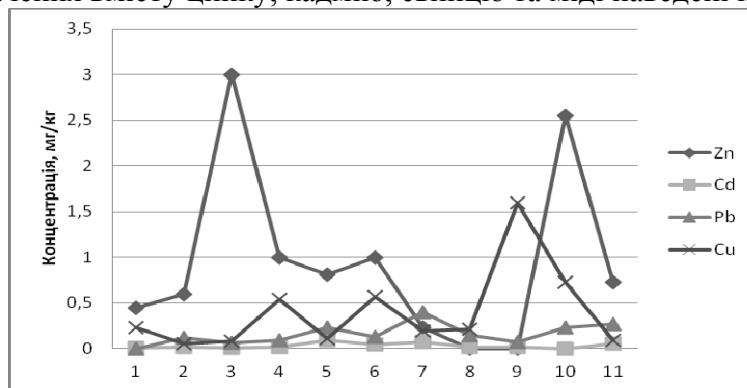


Рис. 1. Вміст цинку, кадмію, свинцю та міді в медових зразках

Метали такі як мідь та цинк відносяться до есенціальних металів, так як відіграють важливу роль в біологічних системах, в той час як кадмій та свинець – до не-есенціальних, тобто які можуть бути отруйними навіть в слідових кількостях [8].

Як можна бачити з рис. 1, всі зразки меду містять важкі метали, окрім липового, в якому не було знайдено такого токсичного металу, як свинець. Найбільший вміст свинцю було визначено в зразку соняшникового меду (0,4 мг/кг), що не перевищує рівень ГДК [9, 10]. Нижче межі визначення отримано вміст кадмію в гречаному зразку (0,0010 мг/кг), тоді як найбільший вміст – в рапсовому (0,091 мг/кг). Крім того, якщо порівнювати вміст кадмію до норм ГДК в Україні [9], то виявлено перевищення в 2-х зразках меду: рапсовому (1,82 ГДК) та соняшниковому (1,48 ГДК), вміст в польовому та конюшиновому меді на рівні ГДК. Однак, якщо порівнювати з показниками безпеки меду в країнах ЄС [10], то всі зразки відповідають вимогам. Таким чином, самим забрудненим, відносно вмісту кадмію та свинцю, медом є соняшниковий, відносно кадмію – рапсовий та соняшниковий.

Вміст цинку та міді в меді не нормується. Однак цікаво, що вміст цинку у більшості зразків менше 1, тобто знаходиться нижче межі визначення цього елемента. Максимальний вміст цинку знайдено в квітковому меді з розторопшею (3,0 мг/кг), мінімальний – в луговому (0,00042 мг/кг). Найбільший вміст міді знайдено в лісовому меді (1,6 мг/кг), а найменший – в меді з різнотрав'я (0,054 мг/кг). Отримані дані щодо вмісту важких металів в меді співвідносяться зі значеннями, що представлені в літературі [1, 2, 8].

Отже, Чернігівська область не має потужного працюючого виробництва, тому вміст свинцю, що відповідає нормам, вказує на розташування медоносних угідь на безпечній відстані від автосмуг. Але вміст кадмію насторожує: 2 різновиди меду містять перевищений вміст кадмію і ще 2 – майже близький до ГДК. Можливо це результат використання мінеральних добрив, які містять кадмій.

Пестициди являють собою потужний, постійно негативно діючий екологічний фактор. Вони потрапляють у ґрунт, атмосферу, водойми і в продукцію сільського господарства. Отже, основними джерелами потрапляння пестицидів у мед є медоносні рослини, вода, ґрунт та самі бджоли [3]. Методом газової хроматографії було досліджено наявність в медових зразках наступних пестицидів: γ -ізомер гексахлорциклогексану, альдрину, гептахлору, ДДЕ, ДДД та ДДТ. Експериментально встановлено відсутність у всіх досліджуваних зразках всіх зазначених пестицидів.

Деякі автори зазначають, що у продуктах бджільництва найбільш часто, як і в інших харчових продуктах, містяться залишки ДДТ та його метаболіти, ГХЦГ і його ізомери [11]. Однак відсутність всіх пестицидів у зразках можна пояснити тим, що можливо і присутні слідові кількості деяких з них, але їх кількість перебуває за межею визначення цього методу (MDL=0,005 мг/кг).

Таким чином, хімічний склад меду різноманітний і залежить від різновиду медоноса, зрілості меду, кліматичних умов, промислових методів обробки та зберігання. На підставі проведених досліджень можна зробити наступні висновки:

1. В результаті дослідження методом інверсійної вольтамперометрії визначено вміст таких важких металів як цинк, кадмій, свинець та мідь в зразках меду. Встановлено, що всі різновиди меду містять цинк та мідь. Відмічено, що вміст свинцю у всіх медових зразках відповідає допустимим нормам, встановлених вітчизняними законодавчими актами. Однак вміст кадмію в двох зразках – перевищує норму, а в двох – наближений до них. В той час вміст свинцю і кадмію у всіх зразках меду відповідає вимогам країн Євросоюзу та СОТ. Отже, для об'єктивної оцінки якості меду рекомендовано використовувати окреме визначення за кожним з токсичних металів.

2. Відсутність пестицидів або залишкова їх кількість, що відповідає нормам ГДК, показує важливість використання традиційних сільськогосподарських практик та свідчить про токсикологічну безпечність всіх досліджуваних зразків меду.

3. Отримані результати дають підстави для подальшого дослідження продукції бджільництва Чернігівської області, проб ґрунтів, води та вивчення складу нектароносів.

Список використаних джерел:

1. Ковальчук І.І., Федорук Р.С. Медоносні бджоли та мед - біоіндикатори забруднення навколишнього середовища важкими металами. – Режим доступу: <http://www.stationline.org.ua/biolog/21-2012-12-16-11-48-35/510-medonosni-bdzholi-ta-med-bioindikator-i-zabrudnennya-navkolishnogo-seredovishha-vazhkimi-metalami.html>
2. Руденко С.С., Баглей О.В. Використання деяких продуктів бджільництва для оцінки антропогенного навантаження територій // Вісник проблем біології і медицини. – 2012. – Вип.4, № 1 (96). – С. 54-59.
3. Скрипка Г.А. Визначення залишкових кількостей пестицидів в бджолиному меді за допомогою високоефективної газової хроматографії [Електронний ресурс] // Вісник Сумського національного аграрного ун-ту : науковий журнал. – Сер. «Ветеринарна медицина» / Сумський НАУ. – Суми, 2013. – Вип. 2(32). – С. 50-53.
4. Мельник О.П., Іванов С.В., Манк В.В., Галімова В.М. Використання інверсійної хронопотенціометрії для визначення вмісту важких металів у харчових продуктах // Якість і безпека харчових продуктів: Тези доп. наук.-тех. конф. – К. – 2013. – С. 18-20.
5. Naccari C., Macaluso A., Giangrosso G., Naccari F., Ferrantelli V. Risk assessment of heavy metals and pesticides in honey from Sicily (Italy) // J. of Food Research. – 2014. – Vol.3, № 2. –P. 107-117.
6. Aghamirlou H.M., Khadem M., Rahmani A., Sadeghian M. et al. Heavy metals determination in honey samples using inductively coupled plasma-optical emission spectrometry // J. of Environmental Health Science & Engineering. – 2015. – № 13. – P. 39-47.
7. Якубчак О.М., Коновалова А.В. Вимоги до безпеки та якості меду // Ветеринарна медицина України. – 2014. – № 12. – С. 19-22. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vetm_2014_12_7.
8. Tuzen M., Soylak M. Traze heavy metal levels in microwave digested honey samples from Middle Anatolia, Turkey // J. of Food and Drug Analysis – 2005. – Vol. 13, № 4. – P.343-347.
9. Мед натуральний. Технічні умови ДСТУ 4497:2005. – Київ: Держспоживстандарт України. – 2007. – 21 с.
10. Council Directive 2001/110/ES of 20 December 2001 relation to honey (Text): Off. J. Eur. Communities, 2002, 10, 47.
11. Скрипка Г.А., Касянчук В.В. Порівняльний аналіз вмісту хлорорганічних та фосфорорганічних пестицидів у меді та продуктах бджільництва // Біологія тварин. – 2015. – Т. 17, № 1. – С 99-108. – Режим доступу http://nbuv.gov.ua/UJRN/bitv_2015_17_1_16.

Базилевич В.М., к.е.н.,

кафедра кібербезпеки та математичного моделювання

e-mail: bazvlamar@gmail.com

Максьом К.В., студентка 2 курсу,

група МЕД-151, центр післядипломної освіти та підвищення кваліфікації

e-mail: maxsemka@gmail.com

Рубан О.А., студентка 2 курсу,

група МЕД-151, центр післядипломної освіти та підвищення кваліфікації

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТА ЧЕРНІГОВА НА ОСНОВІ SWOT АНАЛІЗУ

SWOT-аналіз – це процес стратегічного планування, запроваджений з економіки, що пропонує детальний опис синтезу та головних особливостей певної території. SWOT-аналіз здійснюється на стратегічній сесії за участю представників громади, місцевих робочих груп, управлінь та депутатів [1].

Чернігів – адміністративний, промисловий і культурний центр Чернігівської області. Відповідно до Закону України „Про охорону культурної спадщини” його віднесено до категорії історичних міст.

Значна кількість унікальних пам'яток, масові заходи, наявність міжнародних транспортних магістралей, мережа річок, незабутні краєвиди регіонального ландшафтного парку «Ялівщина» - всі ці фактори створюють сприятливі умови для розвитку історичного (екскурсійного), подієвого, активного та інших видів туризму.

Демографічна ситуація у м. Чернігів є складною. Тенденції останніх років свідчать про поглиблення негативних процесів в демографічній сфері, зокрема зменшення чисельності населення, та кількості новонароджених, зростання смертності, збільшення середнього віку населення, а також зростання демографічного навантаження на працездатне населення міста.

Транспортний комплекс міста у цілому працює стабільно, забезпечує необхідні обсяги перевезення пасажирів та вантажів. Проте, транспортна інфраструктура є недосконалою, адже не може забезпечити рівномірного розподілу рухомого складу на пасажирських маршрутах, що збільшує насиченість транспортних потоків у центрі міста.

У житловому господарстві міста непроста ситуація. Незначна частина житлового фонду збереглася із дореволюційних і довоєнних часів. Ветхий житловий фонд представлений, в основному, 1-поверховими дерев'яними будинками і зосереджений у центральній частині міста. Житлові будинки до 1970 року забудови потребують капітального ремонту. Видатки на капітальний ремонт житла є недостатніми. Кількість об'єднань співвласників багатоквартирних будинків не перевищує 2 % житлового фонду міста. Крім того, на ринку надання житлово-комунальних послуг не створене конкурентне середовище.

Близько 24 % доріг обласного центру знаходяться у критичному стані. Технічний стан зливової каналізації незадовільний: при залпових зливах в окремих районах міста каналізація працює з перебоями через низьку пропускну спроможність [2].

Вулично-дорожна мережа міста не прилаштована для безперешкодного пересування інвалідів – візочників, дитячих колясок, велосипедів, та інших спеціфічних об'єктів.

Мережа дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів міста є розвиненою, проте деякі садочки перевантажені. Особливо гостро проблема відчувається у мікрорайоні Масани. Приділяється увага доступу до якісної освіти та соціалізації дітей з фізичними або тяжкими вадами розвитку. Заклади вищої та професійно-технічної освіти, розташовані в обласному центрі, складають багатовекторну мережу, що зумовлює високий освітній рівень трудових ресурсів. При цьому в місті спостерігається дисбаланс між великою кількістю молодих спеціалістів, їх баченням рівня заробітної плати та реальними пропозиціями ринку працевлаштування.

Стан здоров'я населення міста характеризується високими рівнями захворюваності, інвалідності, смертності.

Мережа лікувально-профілактичних закладів є достатньо розгалуженою. Набуває розвитку інститут сімейної медицини та приватний сектор надання медичних послуг.

Залишається проблемним питання забезпечення медичних закладів міста лікарськими кадрами. Проблема кадрового забезпечення пов'язана з екологічною і економічною непривабливістю регіону, низьким рівнем заробітної плати та соціальних гарантій.

У місті налагоджена системна робота галузі культури та відпочинку. Збережена мережа культурно-мистецьких закладів, створені умови для подальшого розвитку творчих колективів міста. Зміцнюється традиція проведення міських культурно-мистецьких фестивалів.

Створені необхідні умови для розвитку спортивної та фізкультурно-масової роботи. Галузь забезпечена висококваліфікованими тренерськими кадрами. Успіхи місцевих спортсменів на міжнародній арені сприяють залученню до занять спортом дітей та молоді міста, а також популяризації міста.

Промисловість міста представлена різногалузеву структурою. В основному підприємства зорієнтовані на задоволення потреб населення на внутрішньому ринку. Починаючи з 2012 року, має місце зменшення обсягів промислового виробництва. Більше 50 % обсягів реалізованої промислової продукції виробляють підприємства переробної промисловості.

В умовах дефіциту і постійно зростаючої вартості всіх видів енергоносіїв, питання енергозбереження та підвищення ефективності використання енергоносіїв установами, закладами бюджетної сфери та комунальної сфери міста є одним з пріоритетних завдань міської ради. Показники енергозатратності м. Чернігова мають досить високі значення. Причинами є

нерациональне споживання енергоносіїв, значна енергоємність підприємств та будівель, великі втрати тепла у житлових та громадських будинках, теплових мережах. Найбільш енергетично затратними секторами міста є житловий фонд, транспорт та бюджетні будівлі. Саме на ці сектори припадає найбільша кількість викидів у повітря вуглекислого газу [3].

Чернігів належить до обласних центрів з дефіцитом інвестицій та низьким рівнем інноваційної активності. Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій протягом останніх років залишаються власні кошти підприємств та кошти населення на житлове будівництво.

Місто має вісім міжнародних договорів про співпрацю, що дає можливість обміну досвідом у різних сферах життєдіяльності міста.

Малий та середній бізнес є основою господарського комплексу міста. У місті створений і працює один з найкращих Центрів надання адміністративних послуг населенню. Проте, формування інфраструктури підтримки підприємництва відстає від потреб сектору малого та середнього підприємництва, а якість, рівень та асортимент послуг не завжди відповідають потребам підприємців. Діяльність громадських об'єднань підприємців та їхніх профспілкових організацій мають розрізнений, локальний характер.

Мережа підприємств торгівлі та громадського харчування активно зростає. Сфера торгівлі та громадського харчування в місті добре розвинена. Ринки міста реконструюються і поступово перетворюються в сучасні торговельні комплекси.

Забезпечення фінансовими ресурсами бюджетної сфери міста залишається недостатнім для функціонування закладів і установ на рівні, необхідному для якісного надання послуг, та завдяки реформуванню податкової та бюджетної систем України спостерігається чітка тенденція щодо нарощування обсягу доходів бюджету міста, яка дозволить покращити стан фінансування закладів та установ, що здійснюють надання територіальній громаді міста соціально-культурних послуг.

За сукупністю основних екологічних показників та їх динамікою місто можна віднести до екологічно стабільних міст. Водночас, потребує вирішення питання утилізації твердих побутових відходів, ліквідація ставків-накопичувачів рідких промислових токсичних відходів, припинення скидання зливових вод з селітебної та промислової водозбірної площі (площа стоку) басейну р. Стрижень без очистки.

На основі вищезазначеного нами були виділені основні слабкі та сильні сторони міста, загрози, а також можливості його сталого розвитку [4].



Рис. 1. Результати SWOT аналізу

На основі результатів SWOT аналізу нами було сформовано 4 стратегічні цілі сталого розвитку міста.

Стратегічна ціль #1. Конкурентоспроможне та інноваційне місто.

Метою стратегічної цілі №1 є перетворення Чернігова на обласний та міський центр з високим рівнем якості проживання, інфраструктурою в галузях комунальних послуг та транспортних зав'язків. Створення інноваційного середовища – забезпечення особливих умов для бізнесу та залучення інвестицій, здобуття містом статусу спеціальної інвестиційної зони, де можливо усунути обмежуючі бар'єри, розробити і впровадити нові моделі приватно-державного партнерства.

Ключові орієнтири для досягнення мети:

- Радикальна трансформація системи управління містом.
- Орієнтована на забезпечення вимог та потреб громадян – оптимізація управління шляхом інтеграції процесів, систем та даних з використанням інформаційно-комунікаційних технологій.
- Впровадження е-урядування та надання зручних е-послуг.
- Кардинальне поліпшення послуг для громадян.
- Прозорість та підзвітність управління в місті.
- Створення пріоритетних умов для малого й середнього бізнесу
- Залучення громадян і бізнесу до сфери міських інновацій.
- Використання відкритих даних для розвитку бізнесу та інновацій

Стратегічна ціль #2. Розвиток житлово – комунального господарства та інфраструктури м. Чернігова. “Комфортне місто”

Метою стратегічної цілі №2 є реалізація тези: «Технології на службі громадян» – цілеспрямоване впровадження нових сучасних інформаційно-комунікаційних технологій для якісного поліпшення життя, управління містом, скорочення видатків та забезпечення сталого розвитку міста.

Ключові орієнтири для досягнення мети:

- Створення сучасної системи життєзабезпечення міста (ЖКГ)
- Безпека та транспорт
- Умови навколишнього середовища.
- Якість повітря (відсутність забруднення).
- Екологічна свідомість.
- Стале управління ресурсами.
- Розумна енергія.

Стратегічна ціль #3. Розвиток людського потенціалу “Людина – понад усе”

Метою стратегічної цілі №3 є створення стимулюючого і безпечного суспільного середовища, у якому громадяни мають змогу самовираження та задоволення власних потреб самоідентифікації, власного розвитку та пошуку свого місця у суспільстві.

Ключові орієнтири для досягнення мети:

- Громадяни як ключовий чинник змін у місті.
- Комфортне, безпечне, розумне та здорове місто.
- Підвищення рівня життя, безпеки та добробуту жителів, сучасні стандарти життя в місті.
- Створення умов для вищого рівня медичних послуг і впровадження нових рішень у сфері освіти та перекваліфікації кадрів.

Стратегічна ціль #4. Розвиток туризму “Чернігів – туристичне місто”

Метою стратегічної цілі №4 є створення необхідних умов для того, щоб зробити місто комфортним та цікавим для туристів. Встановити базові стратегічні підходи до використання і подальшого розвитку туристичного потенціалу міста.

Ключові орієнтири для досягнення мети:

- Популярне, привітне, зручне та сучасне туристичне місто.
- Створення програми промоції міста.
- Підвищення рівня обслуговування туристів.
- створення умов для збільшення туристичного потоку.

Список використаних джерел:

1. Стратегічне планування. Навчальний посібник/ О.Берданова, В.Вакуленко, В.Тертичка. – Л.: ЗУКЦ, 2008. – 138 с. ISBN 978-966-8445-83-5
2. Стратегія сталого розвитку Чернігівської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: http://cg.gov.ua/web_docs/1/2014/12/docs/ANALIZ_ok_51.pdf.
3. Оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України за підсумками I півріччя 2016 року. [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://me.gov.ua/Documents/Download?id=3207db7f-894b-4fa2-a693-cc1a95f2096b>.
4. Забезпечення сталого розвитку міст як складова соціально-економічної модернізації регіонів України [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1611/>.

Безугла Ю.В., студентка гр. ТЗ-152,

факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму

Мекшун Л.М., к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: yulechka_bezuglaya@mail.ru

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Банківська система України має свої особливості, що обумовлюються специфікою організації суспільного виробництва в конкретних умовах. У сучасній ринковій економіці вона відіграє важливу роль і постійно знаходиться в розвитку. Населення України користується різноманітними послугами банків. Теперішній кризовий стан української банківської системи обумовлений не лише російською агресією проти України, а й раніше накопиченими дисбалансами її розвитку.

Основні тенденції та проблеми розвитку банківської системи досліджувалася українськими і зарубіжними економістами, зокрема, А. Гальчинським, В.Дзюблюком, О.Лаврушиним, В.Савчуком та ін.

Згідно з офіційними даними Національного банку України (НБУ), станом на 1 лютого 2016 р. В Україні нараховувалося 116 банків, за виключенням неплатоспроможних, у тому числі 41 банк – з іноземним капіталом. А із 41 банку з ноземним капіталом у 17 фінансових установах іноземцям належало 100 % капіталу. Позиції іноземного капіталу в українській банківській системі за обсягами капіталу були потужнішими, ніж за чисельністю фінансових установ. Зокрема, станом на 1 лютого 2016 р. Частка іноземного капіталу в сукупному статутному капіталі всіх банків-резидентів України становила 42,8 %, тоді як за чисельністю фінансових установ з участю іноземного капіталу – 35,3 %, у тому числі зі 100 % іноземного капіталу – 14,7 %. Тобто банки з іноземним капіталом в Україні у фінансовому плані потужніші, ніж із українським капіталом [1].

У Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 року наголошується на тому, що банківська система України в нинішніх умовах має значні труднощі, пов'язані із: зростанням проблемних кредитів (з 12,9% у 2014 році до 24,7 % у другому кварталі 2015 року); суттєвим відпливом депозитів із банківського сектору: -45,4 % за 2014 рік та I квартал 2015 року за валютними депозитами та -17,9 % за гривневими депозитами;

жорсткими адміністративними заходами(у т. ч. щодо зняття депозитів, валютно-обмінних операцій), що були запроваджені у зв'язку із розгортанням військового конфлікту та економічною кризою; високою доларизацією кредитів та депозитів – 55,9 % та 53,4 % відповідно станом на кінець I кварталу 2015 року; незбалансованою базою активів і пасивів банків: співвідношення кредитів до депозитів сягнуло пікового значення 226,7 % у 2009 році та становило 158,8 % на кінець I кварталу 2015 року та ін. [2].

В проекті Стратегії розвитку банківської системи 2016-2020 «Синергія розвитку банків та індустріалізація економіки», підготовленій Комітетом Верховної Ради України з питань фінансової політики і банківської діяльності визначені наступні довгострокові проблеми українського банківського сектору:

1. Системний дефіцит ресурсів, терміни погашення яких перевищують 5-10 років. Це позбавляє банківську систему властивостей інвестиційного кредитора, який може стабільно фінансувати стратегічно важливі ефективні проекти з довгим операційним циклом та, відповідно, мати стабільні прибутки на довгостроковій основі.

2. Неможливість банківської системи України стати головним кредитором для структурної перебудови економіки, розвитку високотехнологічної промисловості, імпортозаміщення, малого і середнього бізнесу. На сьогодні вітчизняна банківська система переважно спрямована на обслуговування платіжних потреб суб'єктів економіки та короткострокових потреб в обіговому капіталі.

3. Невідповідність коротких термінів зобов'язань банків і більш довгих термінів кредитування. У стабільній макроекономічній ситуації цей системний ризик залишається прихованим, а у випадку загострень, що супроводжуються відтоком депозитів, він може призвести до кризи банківської системи України.

4. Невідповідність валюти видачі кредитів і валюти, у якій позичальник отримує дохід для їх погашення, що створює системну вразливість банківського сектору та його клієнтів до валютних шоків. У випадку девальвації гривні це призводить до неплатоспроможності позичальників і трансформується у проблеми банків щодо погашення валютних депозитів, як сталося після трикратної девальвації гривні у 2014-2015 роках.

5. Залучення зовнішніх позикових коштів, прихід банків з іноземним капіталом та інтенсивне зростання споживчого кредитування не призвело до розвитку вітчизняної промисловості і внутрішнього ринку, а спрямовувалось на фінансування імпорту товарів кінцевого споживання, тобто на розвиток економік індустриальних країн. Це поглибило структурні диспропорції сировинної моделі економіки: експорт сировини – імпорт споживчих товарів з високою доданою вартістю – стиснення ринку товарів вітчизняного виробництва і подальша деіндустріалізація.

6. Кількість банків зменшилася за рахунок того, що банки, які потрапили у розряд проблемних, приєдналися до більш сильних або були ліквідовані. За період з 2011 по 2016 рік було ліквідовано або реорганізовано 106 банків [3]. Після ліквідації третини банківської системи до існуючих раніше системних проблем додалася нова – погіршення структури банківського ринку: зростання концентрації іноземного капіталу і зниження рівня конкуренції на банківському ринку [4].

За показником «міцність банків» у рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму Україна у 2014 році посідала 138 місце, а у 2015 році - 140 місце.

Аналіз вищезазначених проблем банківської системи вимагає проведення реформ, завдяки яким би зменшилась кількість проблемних банків, а ті, що залишилися стали б більш конкурентоспроможними. Необхідно збільшити обсяги банківського кредитування, що забезпечить бажану динаміку економічного зростання і не створить інфляційного тиску. Поновлення довіри населення до банківської системи призведе до припливу депозитів та суттєвого зростання частки депозитів із терміном розміщення понад дев'ять місяців. З'являться нові джерела довгострокових фінансових ресурсів банків на внутрішньому ринку. Співвідношення кредитів до депозитів у банківській системі перебуватиме в діапазоні 110 %

- 130 %. Банки стануть більш незалежними в оцінці кредитних ризиків і формуванні необхідних резервів за активними операціями.

Список використаних джерел:

1. Кулицький С. Банківська система України: стан, проблеми, перспективи //Україна: події, факти, коментарі. – 2016. - № 7. – С. 66-75
2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. Постанова Національного банку України № 391 від 18.06. 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>
3. Огляд банківського сектору. Національний банк України. – жовтень 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=37585678>
4. Проект Стратегії розвитку банківської системи 2016-2020 «Синергія розвитку банків та індустріалізація економіки». – К.: Комітет Верховної Ради України з питань фінансової політики і банківської діяльності, 2016. – 93 с.

Болуто А.О., студентка гр. УП-151,
факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму
Мекшун Л.М., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: aliona.yes@yandex.ru

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО «КОРПОРАТИВНОГО БАЧЕННЯ» ТА ЗМІНА ПРІОРИТЕТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Протягом ХХ-ХХІ століть економіка зазнала великих змін через впровадження нових технологій та бурхливий розвиток великих підприємств. Проте, зміни торкнулися не тільки технології виробництва продукції, а й самого покупця, його бажань та поглядів. Саме тому сьогодні підприємства все більше підвищують вимоги до підготовки персоналу, аби ті в свою чергу змогли легко підлаштуватися під сучасні ринкові тенденції та вчасно обрати правильну сторону корпоративного бачення.

Проблемами сучасного корпоративного бачення та ефективного управління підприємницькою діяльністю займалися такі зарубіжні вчені, як: І.Ансофф, А.Томпсон, М.Портер, Ф.Шарков та інші. Серед вітчизняних науковців слід відзначити дослідження Л.Довгань, М.Сіроша, Л.Федулової та ін.

Корпоративне бачення – це ідеал, який представляє або відображає загальні цінності, до яких повинна прагнути організація. Воно повинно бути однаково привабливо як для внутрішньої, так і для зовнішньої аудиторії [1]. Кожне підприємство унікальне та має свої способи підвищення ефективності роботи, які залежать від його організаційно-правової форми, сфери обслуговування та життєвого циклу. Корпоративне бачення є ведучим елементом корпоративної стратегії та повинне задовольняти не лише потреби підприємства, але і потреби споживача, бо від цього залежить швидкість реалізації намічених цілей.

Як вже зазначалося вище, сучасний споживач змінився в порівнянні з минулим століттям і продовжує змінюватися. Сьогодні він став більш вибагливим до ціни та якості товару, можливостей його обслуговування тощо. Через запеклу конкуренцію підприємці змушені підтримувати інноваційний характер розвитку. Це пояснює важливість планування і впровадження змін, які б прискорювали адаптацію підприємства до тієї чи іншої ситуації та дали можливість зайняти нішу провідних виробників продукції або постачальників послуг.

Досить часто «корпоративне бачення» плутають з терміном «передбачення». Звичайне передбачення дозволяє уявити в майбутньому товари, що будуть вироблятися та користуватися попитом, а також категорію споживачів, для якої ці товари випускаються. Таке передбачення є лише етапом довгострокового корпоративного бачення, що заглядає в майбутнє на 10-15 років вперед.

По суті, довгострокове бачення – це поєднання раціонального і емоційного. У ньому, крім кінцевої мети та шляхів її досягнення міститься відповідь на питання про призначення організації, її ключові цінності і принципи.

На практиці підприємства, що намагаються бути гнучкими до умов ринку, змінюють свої стратегії через 6-8 років. Це пов'язано, в першу чергу, з розширенням ринків збуту, впровадженням нових технологій та зростанням конкуренції. Вчені з'ясували, що ефективність будь-якої підприємницької діяльності вища на 20-30% при обранні правильної корпоративної стратегії та наявності корпоративного бачення розвитку компанії [3].

Проте, не менш важливо не лише сформулювати правильне корпоративне бачення, але й довести його до кінця. Тут пов'язуються багато чинників: маркетингові, управлінські, стратегічні, фінансові, психологічні. Від їх особливостей залежить зміст корпоративного бачення. Ефективну корпоративну стратегію можна найкраще уявити собі як інтегровану систему, в якій всі основні елементи узгоджуються один з другим [4]. Але у будь-якому випадку потрібно багато роботи, щоб кожен працівник перейнявся новими пріоритетами.

Стратегія будь-якого підприємства повинна на чомусь базуватися. Тому його розробка займає декілька етапів [5]:

- ситуаційний аналіз;
- визначення стратегічних цілей;
- вибір моделі створення споживчої цінності.

На етапі аналізу ситуації визначається маркетингове середовище підприємства для розуміння сильних і слабких сторін, а також можливі небезпеки, очікувані в результаті того чи іншого маркетингового ходу. Результатом такого аналізу стає вибір щодо зростання, об'єднання чи скорочення виробництва.

Сьогодні цей етап має дуже важливе значення, адже маркетинг є невід'ємною складовою підприємства. Якщо раніше об'єктом маркетингу були товари та послуги, то в сучасних умовах, коли змінюються підходи до підприємницької діяльності, їх доповнили ще такими елементами: досвід; власність; географічні місцевості; люди; організації; інформація; ідеї тощо [6].

Другий етап є не менш важливим за попередній. Враховуючи новітні підходи до «корпоративного бачення», стратегічні цілі компаній виконують низку функцій: визначають корпоративну філософію організації, її основні орієнтири розвитку, виділяють проблеми та їх ймовірне рішення, а також заохочення працівників до добровільного взяття на себе обов'язків по вирішенню даних проблем, забезпечують повну взаємодію між системами організації і т.д.

На третьому етапі підприємство повинно довести до споживача певну пропозицію цінності, яка має своє місце на ринку. Результат конкурентної боротьби залежить від того, як саме підприємство формує споживчу цінність та як вдало воно може розпоряджатися її результатами.

В наш час основним орієнтиром для будь-якої організації мусить бути природа зміни споживчої цінності. Це пояснюється тим, що сучасний обмін між споживачем і виробником може відбуватися у різних формах цінностей – від економічних до емоційних. Його головним результатом є передання влади від продавця до споживача. Тому в наш час підприємствам необхідно виявляти такі собі «приховані цінності» і глибше продумувати їх значимість, щоб з своїх знань отримати максимальну вигоду, а покупцеві надати додаткову цінність.

Науковці виділяють такі етапи створення моделі споживчої цінності корпоративних компаній:

1. Позичування фірми, як постачальника рішень, а не продуктів або послуг.
2. Усвідомлення різниці між тим, що продає фірма і тим, що споживач купує.
3. Допомога в ефективному використанні продукції покупцем.
4. Встановлення ціни продукту на основі його споживчої цінності, а не собівартості.
5. Вивчення того, що важливе для покупця [7].

Всі етапи, зазначені вище, підводять до сутності сучасного «корпоративного бачення» та необхідності змін пріоритетів підприємницької діяльності. На сьогодні всі успішні та найвідоміші корпорації сформували своє «корпоративне бачення». Прикладами можна навести таку головну ідею корпоративного бачення компаній:

1) «Майкрософт»: «Дати можливість людям і компаніям у всьому світі цілковито реалізувати свій потенціал».

2) Райффайзен Банк Аваль: «Банк прагне й надалі підвищувати якість обслуговування клієнтів, використовуючи свій досвід та досвід банків членів групи Райффайзен Інтернаціональ, а також новітні технології».

3) «Київстар»: «Бути беззаперечним лідером телекомунікацій в Україні, вартим найвищої довіри».

4) General Electric Company: «Ми робимо життя кращим» та ін.

Необхідно звернути також увагу на те, що бачення може мати як суспільну, так і стратегічну спрямованість. Тобто, з однієї сторони бачення є певним складовим стратегічного планування, а з іншого – елементом корпоративної культури.

На сьогодні підприємства України потерпають від важко прогнозованої динаміки ринку, величезної кількості змін у законодавчих актах, підвищення напруженості стосунків внутрішнього та зовнішнього середовищ, особливо в фінансовій діяльності, що ускладнює формування стратегій їх розвитку. Реалізувати нові пріоритети підприємницької діяльності в Україні можна тоді, коли підприємство зможе привільно обрати стратегічні орієнтири. Тому в таких умовах велике значення має формування «корпоративного бачення», що відповідало б сьогоденним реаліям та змогло вивести підприємство на новий рівень.

Список використаних джерел:

1. Шарков Ф. И. Константы гудвилла: стиль, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы: Учебное пособие — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010. – 272 с.
2. Євтушевський В. А. Корпоративне управління /В. А. Євтушевський. — К. : Знання, 2006. – 406 с.
3. Лузин А.Е. Как формировать корпоративное видение // бізнес-журнал, 2016 г. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bizkiev.com.
4. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – К.: МАУП, 2011. – 152 с.
5. Коллис Дэвид Дж., Монтгомери Синтия А. Корпоративная стратегия: ресурсный подход: Пер. с англ. / [Пер. с англ.: Ю.Кострубов] – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007 – 400 с.
6. Котлер Ф. На пороге XXI века // Маркетолог.– 1999.– №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.marketing.ru
7. Економіка підприємства / Сорока К.О., Гессен А.Є. – Дніпропетровськ: Дніпропетровська державна фінансова академія, 2009. – 97 с.

Ганжа Б.О., аспірант

Науковий керівник: **Ходжаян А.О.**, д.е.н., проф.,

завідувач відділу модернізації механізмів управління економікою

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки,

(м. Київ, Україна)

e-mail: bogdan.ganzha@gmail.com

ПІДХОДИ ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДЕТИНІЗАЦІЇ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Проблеми впливу держави на економічні процеси були предметом дослідження представників різних наукових шкіл. За напрямками та формами державного регулювання економіки доцільно виділити такі підходи: функціональний (меркантилісти, фізіократи, представники класичної політичної економії); макроекономічний (Дж.М. Кейнс, Дж. Хікс, Ф. Модільяні, П. Самуельсон); інституціональний (Дж. Ероу, М. Вебер, К. Поланьї, Т. Веблен,

У. Мітчелл, Дж. Коммонс, А. Берклі, У. Гамільтон, Г. Мінз, К. Паркер, П. Хомен, Р. Коуз, Т. Еггертсон, Д. Норт, Дж. Б'юкенен).

У межах функціонального підходу представники різних напрямів економічної науки абсолютизували окремі державні функції чи напрями державного втручання в економічні процеси. Так, меркантилісти Т. Ман, А. Монкрет'єн, вбачаючи в золоті та сріблі основне джерело багатства, обґрунтували основні засади політики протекціонізму, вважали, втручання держави у перебіг економічних процесів є необхідними особливо у частині регулювання зовнішньоекономічної діяльності (рисунок 1.1). На перше місце меркантилісти ставили процес створення багатства у суспільстві, не зважаючи на суб'єктів та способи його отримання. Перерозподільним процесам вони відводили другорядну роль. Отже, виходячи із логіки меркантилістів, будь-яка діяльність, що створює багатство, включаючи і зайнятість у неформальному секторі економіки, може бути корисним для суспільства. У той же час неформальний сектор представлений переважно дрібно товарними виробниками, вихід на зовнішні ринки яких є практично неможливим, тому другий за твердженнями меркантилістів за значенням напрям діяльності – доходи від експорту- неформальний сектор дати не в змозі.

Фізіократи (Ф. Кене), абсолютизуючи значення сільського господарства, за державою залишали законодавчу та розподільну функції, а саме: створення законів, що відповідають розвитку природи; перерозподіл вартості та взаємодії факторів виробництва [1].

Ф. Кене був противником втручання держави у господарську діяльність, виступав за свободу внутрішньої та зовнішньої торгівлі, за відміну монополій у всіх галузях економічної діяльності. Свободу торгівлі, пріоритет сільського господарства та сприяння демонополізації економіки з певною мірою абстрактності можна перенести на діяльність нині у неформальному секторі економіки. У той же час фізіократи виступали за необхідність формування великих латифундій та зосередження великих сільськогосподарських виробництв у одних руках, аргументуючи це необхідністю підвищенню продуктивності праці у сільському господарстві та її інтенсивності [2]. Дрібно товарне виробництво, низька продуктивність праці, її виснажливість у неформальному секторі економіки суперечить цій тезі представників фізіократизму.

Важливими для розуміння впливу держави на суб'єктів господарювання є положення класичної політичної економії, яка пропонувала ідеї економічного лібералізму, тобто мінімального втручання держави в економічні процеси. А. Сміт обґрунтував засади зменшення втручання держави в діяльність господарюючих суб'єктів, він вважав, що ринкові закони кращим чином можуть впливати на економіку, коли приватний інтерес стоїть вище суспільного, тобто коли інтереси суспільства в цілому розглядаються як сума інтересів складових його осіб. А. Сміт у роботі «Дослідження про природу та причини багатства народів» обґрунтував необхідність таких функцій держави як: забезпечення безпеки громадян, конкуренції; охорона кордонів; випуск банкнотів; надання всім об'єктам господарської діяльності свободи у сферах господарської діяльності. Але основним постулатом вчення А. Сміта залишається ідея «невидимої руки», яка керує ринком, спрямовуючи виробників працювати на благо суспільства, задовольняючи власні потреби [3, с. 51–52]. К. Маркс, як представник класичної школи економічної думки, обґрунтував необхідність державного втручання в економічні процеси. Він застерігав, що особи, які керують державою, через розподільні процеси можуть реалізовувати свої особисті інтереси [4, с.74]. Однією із причин, що стримує процес переходу суб'єктів і неформального сектору економіки до формального є невпевненість широких мас у раціональності та справедливості перерозподільних механізмів у суспільстві. Нерівність доходів також не на користь цьому процесу.

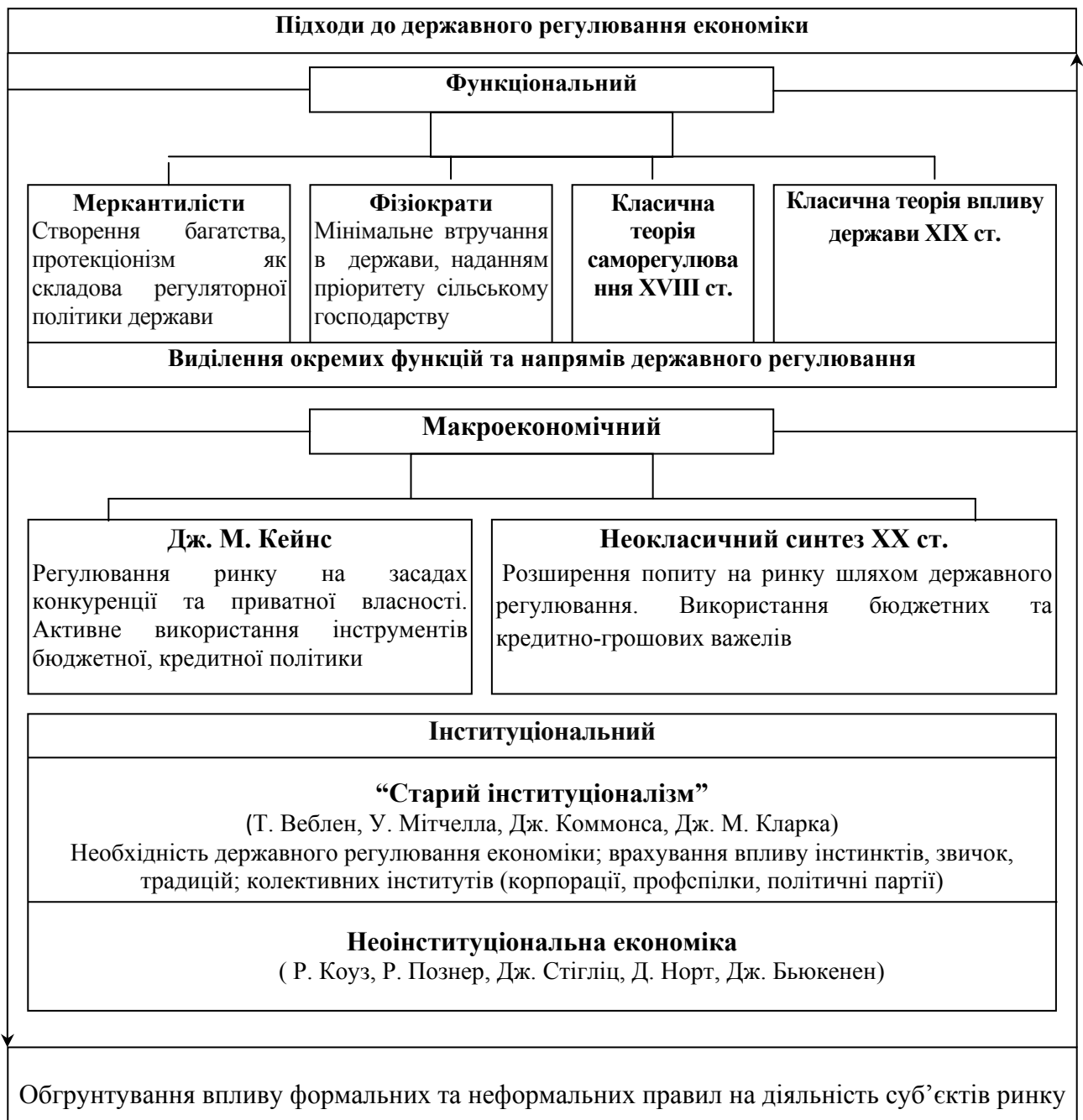


Рис. 1. Еволюція теоретичної думки у напрямі поєднання методологічних підходів щодо державного регулювання економіки

Джерело: розроблено автором самостійно

Вирішальна роль у перегляді класичних уявлень про державне регулювання, доцільність і необхідність державного регулювання економіки мають праці Дж. М. Кейнса. Він довів, що держава може, використовуючи бюджетно-податкову й кредитно-грошову політику, впливати на дії господарюючого суб'єкта, стимулювати його до збільшення заощаджень чи до збільшення споживання, збільшуючи сукупний попит у суспільстві [5].

Внесок, зроблений Дж. Хіксом, Ф. Модільяні, П. Самуельсоном у економічну науку, полягає в обґрунтованні засад теорії «неокласичного синтезу», яка поєднує сучасну кейнсіанську теорію з неолібералізмом. Суть неокласичного синтезу полягала в обмеженому втручанні держави в економіку та раціональному поєднанні державної та приватної власності. Основними регуляторами ринку при цьому постають грошово-кредитні механізми, що діють

за умов вільного ринку, забезпечуючи рівновагу між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням [6]. Надбанням діяльності у неформальному секторі економіки є збільшення попиту та пропозиції на товари, особливо сільсько господарську продукцію, підвищення продовольчої безпеки країни, можливість вижити населенню тих територій, де практично відсутня виробнича та переробна інфраструктура.

Кеннет Дж. Ероу, М. Вебер обґрунтували ідею стосовно важливості впливу інститутів на перебіг економічних процесів. "Якщо ... ринок не може бути створений, скоріше всього буде створена спроба використати інший соціальний механізм: державне втручання, кодекс професійної етики або економічні організації, що виконують функції посередників між конкуруючими фірмами та державою"[7]. Кеннет Дж. Ероу зазначав, що ринкова система забезпечує ефективність тільки за умови досконалої конкуренції. За можливості існування монополізації аргументи на користь розподільної функції ринкових механізмів, вільних цін виявляються серйозно послабленими [7].

К. Поланьї аргументує доцільність поєднання ринкової економіки з державним регулюванням. Там, де спостерігався найбільш інтенсивний розвиток ринків, їх розквіт досягався завдяки контролю централізованої адміністрації "Регулювання і ринок на практиці росли одночасно" [8; с. 10, с. 15]. За теорією К. Поланьї суспільство зможе розвиватись за умови комплексного розвитку ринкових та державних методів впливу на суспільство.

Інституційна теорія, представниками якої є Т. Веблен, У. Мітчелл, Дж. Коммонс, А. Берклі, У. Гамільтон, Г. Мінз, К. Паркер, П. Хомен, Р. Коуз, Т. Еггертсон, Д. Норт, Дж. Б'юкенен, розглядає поведінку суб'єктів господарювання різними обмеженнями (нормами, правилами). Основними положеннями праць представників "старого інституціоналізму" (Т. Веблена, У. Мітчелла, Дж. Коммонса, Дж. М. Кларка) були необхідність державного регулювання економіки; врахування впливу інстинктів, звичок, традицій. Представники неінституціональної економіки Р. Коуз, Р. Познер, Дж. Стігліц, Д. Норт, Дж. Б'юкенен розглядали більш широкий спектр форм власності і ввели поняття інформаційних витрат – витрат, пов'язаних з пошуком і отриманням інформації про угоди і ситуацію на ринку. Вони обґрунтовували формальних та неформальних правил на діяльність суб'єктів ринку.

Не дивлячись на розбіжності у трактуванні державного регулювання у розрізі підходів, спільними для них є розуміння необхідності державного регулювання з метою коректуючого впливу на систему економічних відносин.

Список використаних джерел:

1. Кенэ Ф. Общие принципы экономической политики земледельческого государства и примечания к этим принципам / Ф. Кенэ // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. – Т. 1. – М. : Мысль, 2004.
2. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. – М. : Соцэкгиз, 1960.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Кн. 1-3 / А. Смит: пер с англ. – М. : Наука, 1993. – 572 с.
4. Маркс К. Избранные сочинения. В 9-ти томах / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Т.2. – М. : Политиздат, 1985. – 574 с.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. А. Г. Милейковского и И. М. Осадчей. – М. : Прогресс, 1978. – 494с.
6. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон. – М. : Ангол ВНИИССИ, 1992. – Т. 1. – С. 51–66; Т. 2. – С. 3–129.
7. Эрроу К. Дж. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Дж. Эрроу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ecsocman.hse.ru/data/450/866/1219/2_1_3arrow.pdf.
8. Поланьї К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги (гл. 3 из книги "Великая трансформация") [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecsocman.edu.edu/db/msg/90677>.

Гладка І.М., студентка гр. УП-151,
факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму
Мекшун Л.М., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: ineska652@gmail.com

ВПЛИВ ПОТРЕБ СПОЖИВАЧІВ НА РОЗВИТОК СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ

На нинішньому етапі розвитку в розвинених країнах відбувається перехід від так званої індустріальної економіки до сервісної, в якій підвищується значущість сфери послуг. Цей процес потребує перегляду стратегії маркетингу, зміни способу мислення керівників підприємств і менеджерів. Сучасні тенденції розвитку оточуючого світу та вимоги конкурентного середовища вимагають від системи маркетингу більшої гнучкості, динамічності та орієнтованості на потреби споживача..

Аналізом впливу потреб споживачів на розвиток сучасного маркетингу займалися вітчизняні та зарубіжні вчені: Дж.Грейсон, С.Красильников, Ф. Котлер , П.Роуз, А.Романов та ін.

За останні роки маркетингова практика показала, що далеко не всі компанії змогли адаптуватися до сучасних умов. Науковці виділяють такі найголовніші помилки, які гальмують процес адаптації :

- розрив комунікації між споживачем і виробником;
- невизначеність маркетингових цілей і стратегій;
- несегментованість ринку;
- відсутність формального маркетингового планування;
- неактуальні методи продажів;
- відсутність інвестицій в майбутнє;
- нестійка продуктова політика;
- підхід до маркетингу тільки як до продажів;
- організація маркетингу, несумісна з маркетинговою стратегією;
- недалекоглядність у комунікаційній діяльності тощо [1].

До помилок українських підприємців можна віднести також хаотичне використання окремих елементів маркетингу, асоціювання маркетингу лише з рекламою, необґрунтоване застосування західних методик, нетворчий підхід до маркетингової діяльності, орієнтація на короткострокову перспективу, відсутність програм лояльності клієнтів, низький сервіс, «переслідування» клієнтів замість їх обслуговування, відсутність гнучкості та незнання власних споживачів.

Сучасний маркетинг повинен базуватися на впровадженні нововведень, в центрі яких має бути споживач, у якого змінився спосіб та стиль життя. Зросла його «ринкова грамотність» та знизилась ефективність традиційних видів маркетингових комунікацій. На сьогодні лише 20-40% споживачів звертаються до реклами при виборі товару [2]. Вони мають більші очікування щодо якості товарів і послуг, прагнуть зручного розташування та графіка роботи магазинів, вищого рівня сервісу, нижчих цін. Сьогодні маркетинг повинен бути спрямованим на максимальне задоволення потреб споживача.

Західні та американські маркетологи підкреслюють важливість максимально точного знання свого споживача з використанням методів зворотного зв'язку, що відповідають вимогам підприємства [3]. В українській практиці дуже часто менеджмент підприємств просто делегує турботу про покупців команді, яка займається продажами, тобто в найліпшому разі український маркетинг має «функціональний характер».

Роблячи споживача головним, знаючи його потреби та бажання, підприємство зможе сформулювати пропозицію, від якої той не стане відмовлятися. На думку Кейсі Келлера, виконавчого директора в «H.J. Heinz Co.», якщо ви не проводите хоча б один день на

тиждень, спілкуючись зі своїми споживачами, намагаючись зрозуміти, хто вони і що роблять, ви просто не виконуєте свою роботу. Формуванню стійкого бізнесу, ядром якого є «клієнто-орієнтований підхід», відповідає концепція та бізнес-стратегія CRM (Customer Relationship Marketing/Management) - технології. Вона ґрунтується на використанні передових управлінських та інформаційних технологій, за допомогою яких підприємство збирає інформацію про своїх клієнтів для побудови взаємовигідних відносин з ними. Ключовими моментами CRM-технології є:

- створення, підтримка та використання бази даних про споживачів, аналіз руху продукту від підприємства до кінцевого споживача, швидка реакція на будь-які його запити;
- використання функціонально-вартісного аналізу (Activity-based Costing – ABC) та аналізу життєвих цінностей споживачів (Customer Lifetime Value – CLV-Analysis) для визначення рівня його доходів та потреб;
- формування пропозиції, орієнтованої на споживачів, що передаються персональним шляхом;
- активізація взаємодії споживачів та підприємства шляхом створення на підприємстві контакт-центру та web-сайту, більш широкого використання телемаркетингу.

Отже, забезпечується участь споживача в діяльності підприємства, його вплив на процес створення, виробництва та сервісного обслуговування продукту. Треба прагнути до створення додаткової цінності для споживача та покращення його бізнесу. Таким чином виробники (продавці) стають консультантами для своїх споживачів, розділяючи із ними не лише прибутки, але й ризики.

Список використаних джерел:

1. Дрок П.В. Розвиток сучасного маркетингу, його проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/%2Fold_jm%2FSoc_Gum%2FEvu%2F2011
2. Кобелев В.М., Кобелева А.В. Сучасні проблеми маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Conferences.pdf>
3. Череп А.В., Абліцова Т.С. Розвиток сучасного маркетингу та вимоги до нього // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - № 1. – С.202-206.

Гонта С.В., аспірант

Науковий керівник: **Виговська В.В.**, д.е.н., професор

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

СПЕЦИФІКА СТРУКТУРИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Формування інформаційної економіки є характерною рисою організаційно-економічних та суспільних трансформацій постіндустріального періоду розвитку людства. В останні 10-15 років ареною конкурентної економічної боротьби між розвиненими країнами світу стала саме інформаційна економіка. При цьому найбільш чітко мають прояв три основні центри протистояння:

– США, які сьогодні безумовно лідирують у багатьох напрямках інформаційної економіки і особливо - в галузі розвитку глобальних інформаційно-телекомунікаційних систем та подання різноманітних інформаційних послуг на їх основі;

– Японія, яка є однією з найбільш передових країн світу в області інформаційних технологій, створення інтелектуальних роботизованих систем і цифровий аудіо- та відеотехніки;

– країни Західної Європи, що входять до складу ЄС і здійснюють наполегливі спроби обмежити інформаційну експансію США в європейському регіоні світу.

Вражаючи за глибиною та глобальними масштабами науково-технічний прогрес останніх десятиріч була пов'язана із розробкою та поширенням принципово нових

інформаційно-комунікаційних технологій. Його наслідками стали різке підвищення ролі інформації та знань у суспільно-економічній сфері [1,2]. Починаючи з 70-х років ХХ століття в Західній Європі різко активізувався процес переходу від індустріального до постіндустріального суспільства, для якого найбільш характерною рисою є пріоритетний розвиток сфери послуг. Уже в середині 80-х років більше половини працездатного населення провідних країн Західної Європи було зайнято в цій сфері (в 1984 році в Німеччині - 54,4%, в Італії, Франції - 60,6%, у Великобританії - 65,5%). Сталося це завдяки розвитку системи інформаційних комунікацій, а інформаційно-телекомунікаційні послуги перетворилися в Західній Європі в найважливішу складову всієї сфери послуг. При цьому значну частку в цих послугах стали монополювати потужні ТНК.

Можна стверджувати, що інформаційна економіка є наслідком становлення економіки знань. Відомий економіст Ф. Махлуп у своєму дослідженні використовував поняття „інформація” та „знання” як взаємозамінні, але водночас вказував, що „будь-яка інформація... є знання, хоча не будь-які знання можна назвати інформацією” [1,3, С. 44]. Канадський дослідник У. Шерідан розглядає інформацію як загальнонаукову категорію, п'ятьма загальними рівнями, зовнішніми проявами якої є, у висхідному порядку, *дані, показники, знання, інтелект та мудрість*. „Семіотична інтерпретація цих рівнів є такою. Дані є наборами знаків. Показники - це зв'язки між знаками... Знання - це застосування знаків (тобто, прийняття рішень та вжиття заходів). Інтелект - це розумове управління семіотичними системами. А мудрість складається із життєвих уроків щодо семіотичного управління” [1,4]. На наш погляд останнє визначення дуже точно відображає «філософію інформаційної економіки».

Зазвичай структуру інформаційної економіки розглядають з позицій високотехнологічної ІТ-сфери. Наприклад, є розповсюдженим такий підхід до визначення компонентного складу інформаційної економіки:

- виробництво засобів інформаційної техніки (в тому числі – засоби зв'язку та передачі даних);
- виробництво інформаційних продуктів (баз даних і знань, мультимедійних продуктів і інформаційних технологій);
- надання інформаційних послуг користувачам.

Проте ми розглядаємо структуру інформаційної економіки більш широко, поділяючи позицію Ю.Бажала, який вважає, що системоутворювальною ідеєю концепції інформаційної економіки і, відповідно, інформаційного суспільства є використання знаннєвої інформації для продукування конкурентного на світовому ринку нового продукту, не обов'язково інформаційного, але такого, який через масовий збут забезпечує економічне багатство і розвиток країн-продуцентів [5]. В цілому структуру інформаційної економіки можна досягнути у єдності та взаємодії таких компонентів як:

1) держава та правове середовище. Впливаючи на соціальну сферу, тобто, підвищуючи рівень фахівців в області ІТ (інформаційні технології), забезпечуючи населення доступом до інформаційних ресурсів підвищує ефективність використання людських ресурсів, розвиває інформаційну культуру. Проводить інформатизацію органів влади та бюджетних установ. Інвестує в комунікаційну інфраструктуру (знижує собівартість передачі інформації). Інвестує в науку. Створює правове середовище і умови для розвитку бізнесу (така позиція робить інформаційні технології та ресурси одним з головних чинників конкурентоспроможності);

2) соціальні чинники (трудові ресурси відповідної кваліфікації). Людський фактор, наприклад, відсутність достатньої кількості фахівців або низький рівень знань населення, може бути перешкодою для розвитку ІТ-сектору (сектору виробництва інформаційної технологій), Тому стратегія, орієнтована на розвиток людського капіталу, веде до підвищення ефективності використання ІТ в інших областях.

Важливо розглядати два аспекти.

Перший - кваліфіковані працівники в сфері ІТ. Розвиваючи ІТ-сектор необхідно сфокусуватися на освіті і підтримці рівня грамотності еліти професіоналів, здатних

забезпечувати функціонування базисної ІТ-інфраструктури та пов'язаних з нею галузей, а також використовувати в своїй діяльності нові технології. Важливими компонентами підвищення рівня освіти в області ІТ забезпечення системи перманентного підвищення кваліфікації. Прогрес в цих областях вимагає постійного вдосконалення якості роботи вищих навчальних закладів (до яких належить і Чернігівський національний технологічний університет), а також створення спеціальних центрів з навчання ІТ.

Другий аспект - користувачі технології та посередники. Збільшення числа користувачів ІТ, а також тих ланок, які пов'язують кінцевих користувачів інформаційних послуг і виробників сектора ІТ, також вельми важливо для підтримки сталого розвитку ІТ. В процес підвищення рівня обізнаності про існуючі інформаційні технології має бути залучено постійно зростаюча кількість існуючих і потенційних учасників інформаційного обміну.

3) органи влади, як споживачі: інформатизація державних органів влади в масштабі всієї країни створює платоспроможний попит на продукцію ІТ сектора. Створюється інформаційне поле для роботи з бізнесом, що підвищує вимоги до кваліфікації співробітників та їх інформаційної культури, а також стимулюється використання інформаційних технологій у своїй діяльності. Створюється інформаційне поле для роботи з населенням;

4) наука. Науковий сектор, крім створення попиту на інформацію і ІТ сам виробляє знання для розвитку ІТ і певною мірою сам є частиною ІТ сектора;

5) інформаційна інфраструктура. Розвиток комунікаційної інфраструктури направлений на створення умов, які дозволили б прискорити доступ до необхідної інформації для користувачів. До недавнього часу можливості розвитку суспільної інфраструктури і надання доступу громадськості в більшості країн, визначалися фінансовим станом державної телекомунікаційної компанії. Проте, як показує досвід останніх десятиліть, в результаті проведення приватизації і лібералізації телекомунікаційних ринків приватний сектор може грати дуже значиму роль в розвитку інфраструктури.

6) ІТ сектор - збільшує надходження до бюджету у вигляді податків, створює робочі місця. Надає свою продукцію для економічної системи, держави, населення, науки. Виробництво, стаючи все більш інформаційноміським, збільшує попит на продукцію ІТ сектора, крім того, сам ІТ сектор починає споживати велику частку своєї продукції [6].

Отже, інформаційна економіка сприяє збільшенню образно кажучи «господарської енергії» суспільного розвитку будь-якої національної економічної системи. Так енергія складає протизвагу дуже негативному явищу економічного розвитку «в'язкості господарського середовища» [7]. На основі викладеного ми можемо сформулювати головні завдання інформаційної економіки, які визначаються специфікою її структури:

на макрорівні - це вибір напрямку розвитку національної економічної системи з урахуванням глобальних процесів, що визначається здатністю господарської енергії суспільства рухатися до нових зовнішніх ресурсів та досягнення нової якості трансформації своєї структури. Більш широко це виглядає як розвиток ноосфери в результаті еволюційного взаємодії її складових: техносфери, антропосферою і соціосфери.

на мікрорівні - створення суб'єктами підприємництва алгоритмів господарювання, спрямованих на отримання господарської енергії зовнішнього середовища і трансформацію її у вигляді суспільно корисної діяльності і створення робочих місць.

Список використаних джерел:

1. Ніколаєв Є.Б. Теорія інформаційної економіки: зміст і основні суперечності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец 08.00.01 - економічна теорія та історія економічної думки / Є.Б. Ніколаєв. – Київ, 2011. – 20 с.
2. Огірко І. В. Інформаційна економіка як напрям дослідження економіки та інформаційних технологій // Формування нової парадигми економічної теорії в Україні. — Л.: Вид-во ЛНУ ім. Франка, 2001. — Вип. 8. — С. 140–145.
3. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. - М. : Прогресс, 1966. - 462 с.
4. Sheridan W. Sensible Signage / W. Sheridan. - Access mode: <http://www3.sympatico.ca/cypher2/PRINCIPIA.htm>. - Title from screen.

5. Бажал Ю. Інформаційна економіка [Електронний ресурс] / Ю. Бажал // Режим доступу: http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2430/Bazhal_Informatsiyna_ekonomika.pdf?sequence=1
6. Тагаров Б. Ж. Информационная экономика: сущность и методические основы оценки направлений ее развития : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.01 / Б.Ж. Тагаров // Байкал. гос. ун-т экономики и права. - Иркутск, 2006. - 18 с.
7. Гнилитская Е.В. Хозяйственная среда инновационного развития // Креативная экономика. — 2008. — № 10 (22). — с. 50-56.

Савченко В.Ф., д.е.н., професор

Гривко С.Д., здобувач

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: gsergii8@gmail.com

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДУВАННЯ

Вітчизняні економіка, промисловість і фінансова система можуть розвиватися тільки завдяки новим технологіям, а не застарілому обладнанню і великому ентузіазму.

Щоб домогтися економічного підйому, Україні потрібно піти шляхом розвинутих країн і почати впроваджувати інноваційні та індустріальні кластери. Для відновлення економіки необхідно посилити промисловий потенціал, а це, у свою чергу і в даний час, вимагає створення привабливих умов для інвесторів. Саме цій меті і служать інноваційні та індустріальні кластери.

Кластерна політика виступає каталізатором для посилення взаємодії учасників виробничо-економічних процесів і концентрується на вирішенні таких гострих проблем:

- розвиток і підтримка конкуренції;
- посилення коопераційних зв'язків між малими та середніми підприємствами для підвищення загальної продуктивності праці;
- організація взаємодії між промисловими підприємствами, науковими центрами та освітніми установами, що створює сприятливі умови для підвищення інноваційності виробництва та забезпечення безперервного інноваційного процесу на підприємствах галузі;
- підвищення промислового та інноваційного потенціалу малих і середніх підприємств як основа формування конкурентоспроможних інноваційних кластерів.

Світовий досвід показує, що в останні два десятиліття процес формування кластерів відбувався досить активно. В цілому, за оцінкою експертів, до теперішнього часу кластеризацією охоплено близько 50% економіки провідних країн світу [1].

Аналізуючи приклади реалізації кластерної політики за кордоном, можна виділити кілька моделей кластерів:

- європейська модель – передбачає концентрацію конкуруючих компаній в межах однієї географічної області, які випускають диференційований продукт і формують особливі виробничу та збутову стратегії в кластері і за ним;
- північноамериканська модель – об'єднує ряд галузевих компаній за принципом територіальної спеціалізації;
- насадження кластеризації і висока роль держави типові для азіатської моделі, яка передбачає вертикальну інтеграцію і спеціалізацію підприємств у межах однієї географічної області;
- для японської моделі характерна концентрація малих і середніх підприємств навколо великої компанії-монополіста. Промислові зв'язки передбачають вертикальну і горизонтальну інтеграції в умовах конкуренції між дрібними компаніями за право поставки.

Також існують чотири види кластерної політики, які класифікують залежно від ступеня участі держави в процесі кластеризації:

1. Каталітичний тип – передбачає посередницьку роль держави в організації кластерних утворень і обмежену фінансову підтримку, що, як правило, реалізується у вигляді спільного фінансування проектів або непрямого бюджетного фінансування.

2. Підтримуючий тип – характеризує участь держави протягом тривалого періоду або більшої частини життєвого циклу кластеру. Держава бере участь у фінансуванні проектів, розвитку інфраструктури території, здійснює контроль за ефективністю кластерних утворень і їх впливом на економіку.

3. Директивний тип – визначає ще глибшу участь держави в кластеризації. Вона проводить структурну перебудову в галузі, сприяє розвитку окремих секторів, стимулює досягнення збалансованості в економічному зростанні.

4. Інтервенціоністський тип – забезпечує участь держави у формуванні і функціонуванні кластеру (контролюючі органи, спільні проекти з малим і середнім бізнесом, здійснення грантової підтримки, субсидії тощо) з метою формування територіальної спеціалізації.

Інституційний розвиток передбачає стимулювання інноваційного процесу, підтримку інновацій і здійснення їх комерціалізації, консультаційні послуги, участь держави в прогнозуванні основних ринкових показників, а також підготовці необхідних підприємствам висококваліфікованих спеціалістів.

Забезпечення високої конкурентоспроможності здійснюється за рахунок прямого і непрямого бюджетного фінансування кластерних проектів, грантової підтримки інноваційних досліджень, створення особливих економічних зон, а також здійснення спільних державно-приватних проектів розвитку кластерів.

Крім того слід вказати на ряд причин, за якими участь держави у формуванні і розвитку кластерів в Україні стає необхідною умовою успішної кластерної політики [2]:

1. Велика територія і необхідність узгодження дій різних кластерів у економічному просторі. Діяльність кластерів вимагає кооперації з органами місцевої, обласної і загальнодержавної влади, узгодження стратегії розвитку кластерів з територіальною політикою і т.п.

2. Кооперація підприємств малого і середнього бізнесу з великими промисловими корпораціями і науковими центрами заснована поки що тільки на господарських зв'язках в межах ланцюжка виробничого процесу. Необхідність інноваційної діяльності усвідомлюють всі члени кластеру, проте через високі ризики вкладення грошей в інновації великі корпорації та інші члени кластеру неохоче фінансують інноваційні проекти. Для активізації інвестиційної діяльності необхідна державна підтримка не тільки у фінансуванні, а й у сфері пропаганди, популяризації інноваційного виробництва, що забезпечується за допомогою проведення конкурсів на кращий винахід, кращого молодого вченого і т.п., грантової підтримки інноваційних досліджень, популяризації нових винаходів у ЗМІ.

3. Кластерні ініціативи розраховані більшою мірою на підтримку малого і середнього бізнесу в структурі кластеру. Для того, щоб забезпечити сприятливі умови для успішних «start up», необхідно організувати інфраструктуру, яка складається з бізнес-інкубаторів, технопарків, вільних економічних зон, податкових канікул і т.д. і яку можуть створити тільки органи влади. Без розвитку подібної інфраструктури малий і середній бізнес не розвиватимуться в нашій країні, а тому роль держави в даній сфері кластерної політики визначальна.

4. Найважливішою проблемою, яка заважає розвитку кластерів, є недовіра з боку бізнесу до інших учасників, державних органів, що обумовлено низьким ступенем інформаційної відкритості ринку. З боку держави необхідна популяризація інформаційної відкритості та добросовісної конкуренції. Створення певної культури ведення бізнесу можливе також за допомогою посилення заходів покарання за економічні злочини і промислове шпигунство, ліквідації численних слабких місць в законодавстві, які дають можливість несумлінним бізнесменам інтерпретувати закон на свою користь.

Таким чином активна участь держави у формуванні і розвитку кластерів в Україні грає важливу роль в кластерній політиці та розвитку економічних процесів у цілому.

Список використаних джерел:

1. Мехович С.А. Розвиток підприємств машинобудівного комплексу на основі кластерного підходу // С.А. Мехович, І.В. Пахомова [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.lib-ebook.com/41mehnika/1774581-1-vstup-perehid-rinkovi-zasadi-gospodaryuvanni-postaviv-pered-ukrainoyu-gostru-problemu-aktivizacii-innovaciynoi-diyalnost.php> (18.11.2016)
2. Організаційні форми інноваційної діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fb/pep/2012/12-40/page11.html>

Губа І.В., аспірант

Науковий керівник: **Дерій Ж.В.**, д.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: ira41215@rambler.ru

ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПОТРЕБ У КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Екологічні чинники мають значний вплив на особистість. Цей вплив зумовлений використанням великої кількості природних ресурсів, забрудненням повітряного та водного басейнів, землі та ландшафтів відходами промислових підприємств побутовим сміттям, посиленням антропогенного тиску на навколишнє середовище. Одним із напрямів виходу із такого становища стала Концепція сталого розвитку, основні засади якої були проголошені у 1992 році на Конференції ООН. У зв'язку з цим Президія Національної академії наук України видала розпорядження «Про затвердження концепції Цільової комплексної міждисциплінарної програми наукових досліджень НАН України з проблем сталого розвитку, раціонального природокористування та збереження навколишнього середовища» [1]. Концептуальними засадами стійкого розвитку передбачається екологізація економіки, одним із напрямів якої є формування екологічних потреб.

Серед основних чинників, що забезпечують сталий розвиток, є екологічний, який визначає умови й межі відновлення екологічних систем унаслідок їх експлуатації. Пріоритет у цьому контексті нами бачиться не у постачанні мінеральної сировини на ринки (внутрішній, зовнішній), адже при цьому відбувається зменшення лісових, мінерально-сировинних ресурсів, а у нарощування обсягів експортного потенціалу країни, за рахунок продуктів переробки, промислової продукції.

До екологічних потреб доцільно віднести взаємодією суспільства і природи на основі виробничої діяльності і відтворення людини у контексті створення та підтримання необхідного рівня комфорту природного середовища, складу повітря і якості питної води, утилізації відходів, збереження генофонду.

До головних завдань екологічної політики контексті сталого розвитку з метою формування та задоволення екологічних потреб відносять зменшення кількості джерел викидів забруднюючих речовин в атмосферу; розв'язання проблеми утилізації відходів виробництва шляхом удосконалення структури його розміщення, формування виробничих комплексів замкнутого циклу; сповільнення процесу деградації ґрунтів; забезпечення належної охорони та збереження лісових ресурсів і екосистем; реалізація заходів щодо гарантування безпеки довкілля під час видобування корисних копалин; підвищення ефективності державного контролю за додержанням вимог природокористування і збереження довкілля шляхом застосування економічних та адміністративних санкцій; розвиток системи сертифікації, екологічного аудиту та страхування, ліцензування екологічно небезпечних видів діяльності [2]. Ці завдання корелюються із завданнями формування та задоволення екологічних потреб особистості, особливо у частині мінімізації забруднення

навколишнього середовища, сприянні безвідходності виробництва та використанні тих природних ресурсів, які можуть відтворюватись.

Завданням держави при формуванні екологічних потреб є: формування екологічного світогляду у всіх членів суспільства, високої екологічної культури, попередження безвідповідального відношення до природи; контроль з боку Міністерства освіти та науки України з приводу включення до складу освітніх програм та навчальних планів освітніх установ різних рівнів предметів та спецкурсів, які б давали формуванню екологічних знань; оптимізація видобувного та виробничого комплексу країни на засадах сталого розвитку; зменшення забруднення навколишнього середовища за рахунок дбайливого ставлення до природних ресурсів.

Стабілізувати зростання економіки можливо через формування нової моделі відносин між державою та природним середовищем, в основу якої мають бути покладені екологічні потреби, наслідком чого стане мінімізація енерговитрат виробництва. Це можливо здійснити за умов забезпечення належного рівня екологічної відповідальності та дбайливого ставлення до ресурсного потенціалу України.

Досягнення соціально-економічних цілей суспільства при збереженні необхідних умов для природного середовища повинно опиратися на формування в довгостроковому плані системи екологічних потреб з врахуванням необхідних стандартів життєзабезпечення та можливістю задоволення як економічних, так і екологічних потреб майбутніх поколінь. Виконання такого стратегічного завдання як формування екологічних потреб покладене на Міністерство освіти та науки України, освітні інститути всіх рівнів, особливо, дошкільні та загальноосвітні заклади, Міністерство екології та природних ресурсів України, Міністерство аграрної політики та продовольства України.

У процесі державного регулювання при стабілізації екологічної ситуації та покращення якості навколишнього середовища пріоритети задоволення особистих потреб мають зміщуватись у напрямку екологізації потреб, проявляться потреби майбутніх поколінь тощо. Екологізація потреб має усунути деформовану систему цінностей і орієнтувати їх на врахування само відновлювальної здатності природи. Темпи, структура і культура споживання мають формуватись відповідно до екологічних обмежень. Елементами збалансованого споживання є: надання переваги якісним товарам з тривалим терміном використання; повторне використання та утилізація товарів; впровадження міри і достатності споживання, скорочення марнотратства і престижного споживання.

Вплив на формування задоволення екологічних потреб особистості здійснює Міністерство екології та природних ресурсів України, яке діє відповідно до Положення про Міністерство екології та природних ресурсів України, затвердженого Указом Президента України від 13 квітня 2011 року N 452/2011, Міністерство аграрної політики та продовольства України, Міністерство освіти та науки України та інші органи [3].

Міністерство екології та природних ресурсів України маючи досить широкі повноваження, зокрема, забезпечуючи нормативно-правове регулювання, встановлення правил, надання дозволів, ведення реєстрів, кадастрів, проводячи дослідження, здійснюючи екологічні експертизи має більш чітко пропагувати необхідність досягнення та підтримання само відновлюваності екосистеми. Міністерство екології та природних ресурсів України має більш жорстко контролювати екологічну безпеку, поводження з відходами, небезпечними хімічними речовинами, пестицидами та агрохімікатами; вживати більш дієвих заходів по відношенню до: охорони атмосферного повітря; збереження озонового шару; раціонального використання, відтворення і охорони об'єктів тваринного і рослинного світу, біо- та ландшафтного різноманіття, формування, збереження та використання екологічної мережі та у межах своєї компетенції біологічної та генетичної безпеки, відтворення та охорони земель; охорони та відтворення вод (поверхневі, підземні, морські), раціонального використання водних ресурсів; розвитку водного господарства і меліорації земель; геологічного вивчення та раціонального використання надр; контролю за дотриманням природоохоронного законодавства тощо.

На задоволення потреб екологічних потреб при виконанні своїх повноважень впливає Міністерство аграрної політики та продовольства України, яке діє відповідно до Положення Про Міністерство аграрної політики та продовольства України, затвердженого Указом Президента України від 23 квітня 2011 року № 500/2011 [4]. Міністерство аграрної політики та продовольства України в частині задоволення екологічних потреб: затверджує рекомендації щодо поліпшення екологічного стану земель і підвищення родючості ґрунтів згідно з даними їх агрохімічної паспортизації; затверджує перелік протипожежних та інших заходів у сфері лісового господарства, вимоги до складання планів цих заходів, положення про лісові пожежні станції; затверджує порядок відтворення водних живих ресурсів; затверджує державний перепис багаторічних насаджень; затверджує порядок проведення впорядкування мисливських угідь; затверджує порядок ведення державного лісового кадастру й первинного обліку лісів, затверджує порядок ведення системи лісовпорядження, затверджує порядок відведення й таксації лісосік у лісах;

Серед серйозних загроз досягнення сталого розвитку є відсутність чіткого розуміння необхідності регулювання екологічних потреб та розрізненість дій центральних органів виконавчої влади у цьому напрямку. Вихід із цієї ситуації бачиться у пристосуванні вже існуючих організаційних структур шляхом створення відповідних секторів з регулювання потреб особистості.

Список використаних джерел:

1. Трегобчук В. Концепція сталого розвитку для України [Електронний ресурс] / В. Трегобчук // Вісник НАН України. – 2002. – № 2. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/portal/all/herald/2002-02/7.htm>.
2. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
3. Указ Президента України Про Положення про Міністерство екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/452/2011>.
4. Указ Президента України Про Положення про Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/500/2011#n11>.

Дерій Ж.В., д.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: jannet_d@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ НАРОЩУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Сучасні тенденції розвитку людського потенціалу характеризуються процесами розбалансування: одні регіони володіють обмеженими ресурсами та інноваційними можливостями, а інші регіони при значному ресурсному потенціалі і з інноваційними можливостями не мають механізмів реалізації цього потенціалу в ринкових умовах. Тому, підвищення конкурентоздатності економіки України вимагає розробки та реалізації сучасної дієвої стратегії формування та гарантування соціальної орієнтації економіки з метою створення відповідних умов стійкого зростання і зокрема розвитку національного людського капіталу. 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. Дана концепція передбачає розвиток територій, регіонів через самоорганізацію при зовнішній рамковій підтримці. Для суспільства ця концепція може бути реалізована в тому числі і за рахунок капіталізації людського потенціалу

На сучасному етапі системного реформування та трансформації господарського простору України, викликів пов'язаних з проведенням антитерористичної операції та тимчасової анексії Криму важливого значення набувають проблеми збалансованості та комплексності розвитку регіонів, як базису для стабільного функціонування вітчизняної економіки, гармонізації стану соціального середовища та збереження екосистеми для наступних поколінь.

Забезпечення ефективного розвитку всіх компонентів продуктивних сил території є основою економічного зростання країни та її регіонів і визначається як цільова функція розміщення продуктивних сил. Функціонування та розвиток продуктивних сил розглядається як 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.

Сьогодні в Україні діють наукові школи які вивчають питання щодо формування та розвитку людського капіталу, капіталізації людського потенціалу, регіональні аспекти людського розвитку саме з урахуванням особливостей української економічної системи та загальносвітових тенденцій соціально-економічного розвитку.

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. До основних форм людського капіталу, які нині можуть сприяти підвищенню якості регіональної системи, вчені-економісти відносять: унікальні здібності в евристичному процесі; концептуальну форму людського капіталу, орієнтовану на створення принципово нових парадигм, підходів, застосованих у господарському житті суб'єктів економіки; організаційно-технологічну форму, орієнтовану на створення принципово нових технологій і способів організації управління; унікальний рівень ключових компетенцій у розвитку традиційної діяльності; предметну конкретизацію нових технологічних і організаційних можливостей у вже відомому продукті.

Тому в умовах постіндустріального суспільства розвиток і підвищення конкурентних переваг регіонального економічного простору безпосередньо пов'язані з адаптацією організаційно-економічних інструментів до вимог ефективного управління людським капіталом, а інвестування у людський капітал стає основною умовою і пріоритетом модернізації вітчизняної економіки на регіональному рівні.

Негативні тенденції в соціально-економічному розвитку України і диференціація регіонального розвитку свідчать про відсутність дієвої системи протидії загрозам соціальної безпеки, які є наслідками низької ефективності державного та регіонального управління процесами капіталізації людського потенціалу. Серед основних соціальних загроз соціального розвитку регіонів в Україні можна виділити:

1. Відсутність середнього класу. Досвід закордонних країн свідчить, що зміцнення позицій середнього класу можливо тільки паралельно з розвитком людського капіталу та забезпеченням повноцінної віддачі від його функціонування.

2. Низька купівельна спроможність через населення не виправдано низьку вартість української робочої сили, яка не забезпечує гідний рівень і якість життя. Разом з тим низький рівень віддачі від людського капіталу для його власників знижує мотивацію до нагромадження такого капіталу.

3. Відсутність умов збереження і розвитку людського потенціалу країни через незадовільний стан соціальної інфраструктури та низький рівень інноваційної освіченості громадян.

4. Кризова ситуація у фінансуванні соціальної сфери.

5. Розвиток негативних демографічних тенденцій у зв'язку з низьким рівнем охорони здоров'я, скороченням тривалості життя тощо.

Поліпшення добробуту населення України та досягнення європейських стандартів рівня життя є визначальними факторами збереження і розвитку людського капіталу. Важливу роль у його формуванні відіграють прямі інвестиції на навчання та професійну підготовку, охорону здоров'я, пошук інформації та мобільність людських ресурсів.

Вирішення проблем розвитку людського потенціалу регіонів можливе при застосуванні комплексного підходу для вибору інструментів управління, що передбачає створення моделі управління процесом капіталізації людського потенціалом регіону.

Серед постулатів регіональної економіки що підтверджують пріоритетність капіталізації 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. Доходи рентного походження для людини є джерелом капіталізації вартості людського потенціалу.

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 адміністративних районів, поліпшенням якості життя та людського розвитку.

Для ефективності процесу нарощування людського потенціалу пропонуємо модель управління процесом капіталізації людського потенціалу регіону, під якою розуміємо сукупність елементів, методів координації, правових норм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретному регіоні процеси відтворення та накопичення людських ресурсів з якісного та кількісного погляду.

Первинним, «генетичним» суб'єктом людського потенціалу, його власником у регіональному форматі виступає людина, яка формує ядро людського потенціалу регіону. Однак управління людським капіталом на рівні регіону не має на увазі вузькоспрямованого впливу на конкретну людину, що проживає на території регіону. Таке управління, здійснюване за допомогою спеціальних механізмів, задає лише поведінковий вектор для людини – носія людського потенціалу, який визначає його вибір при формуванні та використанні майбутнього людського капіталу.

Регіональні органи влади завжди були зацікавлені в ефективному управлінні та регулюванні процесів відтворення людського потенціалу. Однак дедалі глибша

інтелектуалізація праці істотно загострює проблему пошуку інновацій у галузі управління людським капіталом у регіоні.

Спираючись на розуміння людського капіталу як капіталу окремого працівника і виділяючи базові передумови, які надають безпосередній вплив на його формування і подальший рух, економічний суб'єкт (регіон) може надавати регулюючий вплив на формування людського капіталу. Таким чином, можна визначити загальну схему взаємодії людського потенціалу особи і системи, в межах якої відбувається його капіталізація, що відображає можливість «програмувати» потрібний результат, залежно від пріоритетів та потреб такої системи

Процес капіталізації людського потенціалу в широкому розумінні розглядається як інвестиції у людину, що призводить до зростання вартості людського капіталу. Капіталізація – це процес зростання ринкової вартості людських ресурсів на різних рівнях від особистого до національного, на різних стадіях, що має ефект у вигляді зростання показників ефективності використання людського потенціалу та підвищенні якості життя. Головна мета капіталізації – зростання добробуту людини за умов економічного, соціального та інтелектуального саморозвитку. Слід зазначити, що проблема людського розвитку та розширення можливостей людей пов'язана з проблемою комплексного розвитку соціально-економічних систем загалом. Важливою передумовою і показником рівноваги в економіці, злагодженості процесів відтворення, збереження цілісності системи є збалансованість відтворення, з одного боку, людини і її можливостей, з іншого – природи та речових елементів багатства.

Капіталізація може приймати форму уречевлених та неуречевлених інвестицій у людський капітал. Проте раціональні інвестори будуть включатись у процес капіталізації тільки в тому випадку, якщо буде існувати впевненість що ризики є мінімальними, а в майбутньому з'явиться потік додаткового доходу від капіталізації. Тому звичайно виникає потреба в оцінці ефекту від капіталізації, що можна визначити через розмір доходу індивіда:

Вартість людського капіталу формується протягом всього життя саме це і викликало виділення трьох етапів капіталізації людського потенціалу, що є логічним та виправданим.

Довиробничий етап охоплює період від народження до початку трудової діяльності. Цей період є важливим у формуванні особистості людини та її розумового потенціалу. Людина навчається, отримує виховання, базову освіту в основному за рахунок коштів батьків або інших джерел, тобто відбувається зовнішнє інвестування у людський розвиток.

Відтворювальний етап за своєю тривалістю є найдовшим і пов'язаний з виробничою діяльністю, з самовдосконаленням та розвитком. Як правило більша частина людських ресурсів даного етапу перебуває у віці працездатності. Інвестування відбувається в більшій мірі за рахунок власних коштів: заробітної плати, соціальних виплат, прибутку, інших доходів.

Інноваційний етап за своїми часовими рамками співпадає з відтворювальним етапом, змінюються джерела інвестування у людину від особистих до частково особистих, коштів роботодавця, держави, інших інвесторів.

Капіталізація людського потенціалу здійснюється через певний механізм, який формується та використовується відповідно до вимог економічних законів, які відбивають об'єктивно існуючі, постійні, повторювані причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і процесів у сфері капіталізації людського потенціалу.

Мета такого механізму – створити умови для досягнення цілей капіталізації з використанням різних методів, які в свою чергу складаються з відповідних важелів впливу.

Таким чином, виникає необхідність в подальшому напрацюванні методів та пошуку шляхів та розробки ефективних важелів механізму капіталізації людського потенціалу на регіональному рівні, створенні умов для реалізації людського потенціалу та підвищення якості життя населення різних регіональних спільнот.

Необхідність вирішення вище зазначених та інших проблем, обумовлюють необхідність розробки сучасної концепції системного підходу до нарощування людського

потенціалу, який відповідає вимогам суспільного розвитку в умовах економіки, що трансформується.

Список використаних джерел:

1. Дерій Ж.В. Регіональні особливості людського розвитку в Україні. / Ж.В. Дерій // Вісник Хмельницького національного університету: Наук. журнал. – Хмельницький, 2013. – №3, Т.3. – С. 154-159.
2. Лібанова Е. М. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків. / Лібанова Е. М. та ін. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 494 с.
3. Дерій Ж.В., Скиба С.А. Сучасні аспекти розвитку людського потенціалу / Ж.В. Дерій, С.А. Скиба// Ukraine – EU. Modern technology, business and law: collection of international scientific papers: in 2 Parts. Part 1. Modern priorities of economics, management and social development. Environmental protection collection – Chernihiv: CNUT, 2015. – P.110-111.

Дерій О.Ю., магістрант
група МЕД 161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Зосименко Т.І.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: blindfriend@gmail.com

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Не дивлячись на доволі сформоване інституційне забезпечення у сфері відновлювальної енергетики, існує ряд бар'єрів, котрі перешкоджають активному розвитку відновлювальної енергетики в Україні.

1. Ненадійність та недосконалість нормативно-правового забезпечення і адміністративних рамок умов. Україна знаходиться у міжнародній конкуренції щодо залучення інвестицій. Створення відповідних рамок умов і різні види сприяння є вирішальними чинниками для вибору іноземними інвесторами місця інвестування і тим для припливу у країну коштів у вигляді прямих іноземних інвестицій у відновлювальну енергетику. Серйозним недоліком є корупція в країні при одночасній масштабній бюрократизованості суспільного життя. Звучать скарги, що затрати на забезпечення усіх правових передумов для планування, введення в експлуатацію та експлуатацію установок з виробництва відновлюваної енергії є занадто високими. Немає жодних конкретних реалізаційних планів, які могли б показати, як проекти можуть чи мусять втілюватися в життя. Крім того, внутрішньополітична ситуація в Україні призводить до того, що рішення енергетичної політики (як і інші рішення) можуть у довгостроковій перспективі стати обов'язковими лише при наявності міжпартійного консенсусу. Особливим чином це проявляється у дотаційній політиці щодо кінцевого використання енергії. Тут субсидовані ціни на енергоносії використовуються як політичний інструмент для зміцнення відповідної владної позиції. Це знижує довіру інвесторів до обов'язковості прийнятих рішень [1, с.32-33].

Енергетична складова сталого розвитку України і її регіонів базується на основі “Енергетичної стратегії України до 2030 року”, законів України, підзаконних нормативно-правових актів та концептуальних документів регіонального рівня. Однак більшість із них є неефективними, оскільки не передбачають чіткого алгоритму впровадження відновлювальних джерел енергії та не спрямовані на популяризацію використання відновлювальних джерел енергії в регіонах України [2]. Окрім цього, “Енергетична стратегія України до 2030 року” містить суперечливі положення щодо одночасного інтенсивного розвитку ВДЕ (переважно вітряних та сонячних електростанцій) та атомної енергетики, не враховуючи той факт, що для атомних станцій потрібні базові стабільні режими роботи, в той час як для впровадження ВДЕ виникає необхідність постійної компенсації коливань їх

потужностей через нестабільність первинного носія [3]. Також існують проблеми з імплементацією нормативно-правових актів, концептуальних документів, стратегій, цільових програм, що регулюють сферу відновлювальної енергетики як в цілому на рівні держави, так і на рівні регіонів [2].

2. Дисбаланс інтересів у сфері державного регулювання відновлювальної енергетики викликаний відсутністю узгодженості інтересів між центральними органами виконавчої влади, які безпосередньо відповідальні за енергозбереження держави в цілому та розвиток сфери відновлювальної енергетики зокрема – Міністерством енергетики та вугільної промисловості України та Державним агентством з енергоефективності та енергозбереження України, діяльність якого координується КМУ через Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРІТ). Подібне пересічення сфер компетенції і задіяність різних міністерств та державних організацій призводять до того, що в законах і підзаконних актах враховується занадто багато різних інтересів, внаслідок чого консистентне досягнення мети вкрай ускладнюється [1, с.32].

Предметом суперечностей є частка відновлювальних джерел енергії у загальному енергетичному балансі країни. Окрім цього, Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України зацікавлене в інтенсивному впровадженні та використанні ВДЕ, в той час як МЕРІТ України виступає за економію коштів задля досягнення економічної стабільності [2].

3. Нестабільність економічного стану регіонів та держави в цілому; проблеми фінансування сфери відновлювальної енергетики. Нестабільна політична та фінансово-економічна ситуація в країні негативно позначилась на інвестиційному кліматі регіонів та несприятливо вплинула на рівень надходжень та видатків з держбюджету. Як наслідок, з метою економії на розвиток сфери відновлювальної енергетики бюджетні кошти виділяються за залишковим принципом. Окрім цього, наявні проблеми залучення інвестицій у сферу відновлювальної енергетики, яка, в свою чергу, потребує значних капіталовкладень. Зокрема, високою є вартість проектування й обладнання для впровадження відновлювальних джерел енергії й розвитку відновлювальної енергетики в цілому.

4. Недостатній рівень стимулювання використання відновлювальних джерел енергії з боку держави. “Зелений” тариф як один із основних державних механізмів стимулювання розвитку відновлювальної енергетики в Україні діє, однак з рядом недоліків. По-перше, згідно офіційних джерел [4] ставки “зелених” тарифів у нашій державі знаходяться на такому ж рівні як і в більшості європейських країн або ж і вищому, однак при цьому частка відновлювальних джерел енергії в загальному енергобалансі нашої країни незначна у порівнянні з більшістю високорозвинених країн ЄС. По-друге, існує проблема необізнаності потенційних інвесторів та спонсорів щодо отримання “зеленого” тарифу, методики його нарахування. По-третє, внаслідок недосконалого законодавства та відсутності реальних економічних та адміністративних важелів, які б стимулювали споживачів викупляти дорожчу енергію у підприємств, які її генерують на основі відновлювальних джерел енергії, по суті єдиним покупцем електроенергії за “зеленим” тарифом, і відповідно, монополістом є ДП “Енергоринок”.

5. Логістичні бар’єри розвитку відновлювальної енергетики визначають низький рівень ефективності побудови та функціонування системи постачань енергоресурсів від місць їх отримання до місць споживання. Мережі знаходяться у поганому стані і потребують оновлення. Це зумовлює проблеми для відпуску відновлюваної енергії в мережу, як з точки зору загальних прийомних потужностей, так і з точки зору стабільності мережі. Крім того, існують труднощі з отриманням гарантованих доступів до мереж. Оператори мереж – згідно з актуальним регулюванням – не готові фінансувати інсталяцію доступів до мереж [1, с.34]. Слід відмітити, що в нашій державі має місце централізована територіальна організація виробництва і споживання енергії з відновлювальних джерел [2].

Подолання існуючого спектру бар’єрів у сфері відновлювальної енергетики України дасть змогу вже у найближчій перспективі зменшити споживання зовнішніх енергетичних

ресурсів й, відповідно, енергозалежність від імпортерів і транзитерів викопного палива, усунути енергетичну нестабільність, що виникла у зв'язку із проведенням антитерористичної операції у східній частині нашої держави, збільшити кількість робочих місць, зменшити обсяги шкідливих речовин, що утворюються у процесі використання традиційних джерел енергії, зберегти запаси енергоресурсів та екологічно чисте навколишнє середовище для майбутніх поколінь [2].

Список використаних джерел:

1. Майсснер Ф. Розвиток відновлюваних джерел енергії в Україні: потенціал, перешкоди і рекомендації щодо економічної політики [Електронний ресурс] / Ф. Майсснер, Ф. Укердт. – 2010 BE Berlin Economics GmbH. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2010/2010_13/BE-Studie-ErneuerbareEnergien-ukr_final.pdf
2. Герасимчук З.В. Проблеми та перспективи використання відновлювальних джерел енергії / З.В. Герасимчук, О.В. Середа // Економічний форум. – 2015. – №3. – С.112-117.
3. Позняк С.С. Альтернативная энергетика Беларуси: потенциал развития / С.С. Позняк // Техника безопасности. – 2007. – № 6 (25). – с. 3–6.
4. Europe's energy portal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.energy.eu/#feedin>

Долгополов М.Г., студент 4 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@ya.ru

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ

Для забезпечення конкурентоспроможності будь-якій країні необхідно пристосовуватись до трансформації глобальної економіки. Україна не є виключенням, особливо враховуючи євроінтеграційні процеси та лібералізацію економіки.

Сьогоднішню структуру вітчизняної економіки важко назвати досконалою: промисловість занепадає, активно працюють лише добувні та сировинні галузі. Через це в експорті переважає продукція з низьким рівнем доданої вартості, а в імпорті – з високим. Від'ємний торговельний баланс призводить до нестабільності гривні та інфляції.

Конкурентоспроможність України страждає також через низький рівень інвестицій в інновації, застарілі виробничі потужності, їх енергозатратність та низьку продуктивність [1, с. 315-316].

Основними завданнями, які необхідно вирішити при структурній перебудові, є:

- підвищення якості та технологічності продукції;
- імпортозаміщення;
- підвищення енергоефективності підприємств;
- перехід від сировинної до високотехнологічної економіки;
- створення розвинутого внутрішнього споживчого ринку.

На наше переконання, при структурній перебудові економіки України необхідно звернути увагу на досвід та тенденції структурних зрушень у світі, а саме:

- нарощення виробничих потужностей підприємств, їх повне та раціональне використання;
- пріоритетний розвиток хімічної та нафтохімічної промисловості, електроніки та радіотехніки, біотехнологій, фармацевтичної і телекомунікаційної галузей;
- підвищення частки енергоефективних та безвідходних підприємств;
- перехід до постіндустріальної економіки, тобто до збільшення частки сфери послуг у ВВП.

Ще однією тенденцією у світовій економіці є залучення до структурної перебудови малого бізнесу. Науково-технічний прогрес зробив доступною для нього сучасну техніку. Через свою мобільність мале підприємництво має переваги над великим бізнесом.

Вони можуть почати виробництво та випробувати інноваційну ідею або технологію, а у випадку невдачі швидко переорієнтуватись. При цьому малий бізнес не понесе значних витрат [2, с. 116-118].

Але бездумно слідувати світовим тенденціям не варто. Необхідно враховувати свої можливості, наявність ресурсів для виробництва тієї чи іншої продукції, проаналізувати внутрішній і зовнішній попит тощо. Разом з тим необхідно враховувати наявні вітчизняні проблеми: високий рівень безробіття, демографічну кризу, енергетичну залежність тощо.

Згідно постанови Кабінету Міністрів пріоритетними галузями економіки в Україні є:

1. Агропромисловий комплекс: виробництво, зберігання харчових продуктів, у тому числі дитячого харчування; виробництво біопалива з орієнтацією на імпортозаміщення.

2. Житлово-комунальний комплекс: створення об'єктів поводження з відходами (побутовими, промисловими та тими, які утворилися в результаті добування та перероблення корисних копалин і виробництва електричної та теплової енергії); будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері теплопостачання, централізованого водопостачання та водовідведення.

3. Машинобудівний комплекс: виробництво нових та імпортозаміщуючих видів комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, машин і устаткування, електричного устаткування, автотранспортних та інших транспортних засобів.

4. Транспортна інфраструктура: будівництво, реконструкція і технічне переоснащення її об'єктів.

5. Курортно-рекреаційна сфера і туризм: будівництво курортно-рекреаційних об'єктів та об'єктів туристичної інфраструктури.

6. Переробна промисловість: імпортозаміщуюче виробництво[3].

До цього переліку доцільно додати ІТ-галузь, особливо зважаючи на високі позиції українських програмістів у світі, та розвиток енергоощадних технологій.

Ми переконані, що до розвитку названих галузей необхідно залучати представників малого підприємництва. Як вже було сказано, їм легко перебудувати діяльність, а у тих бізнесменів, які ще тільки планують почати власну справу, не виникне питання щодо вибору перспективної галузі. Якщо проаналізувати нинішню галузеву структуру їх діяльності, яка надана на рис. 1, можна побачити, що 50% підприємців займаються оптовою та роздрібною торгівлею, ремонтом автотранспортних засобів і мотоциклів. По 7% зайняті промисловістю, науковою та технічною діяльністю, 6% працюють у сфері інформації та телекомунікацій.

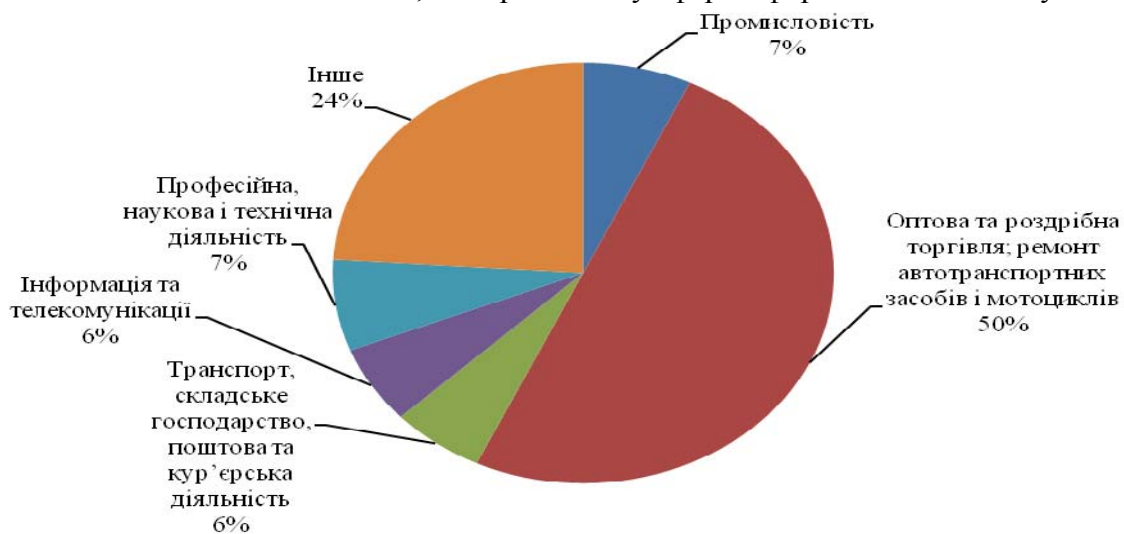


Рис. 1. Діяльність малих підприємств за видами діяльності

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

Загалом можна сказати, що структура діяльності малого бізнесу краща ніж структура економіки України в цілому. Отже його залучення до структурної перебудови вітчизняної економіки доцільне.

Слід зазначити про роль, яку відіграє малий бізнес у економіці розвинених країн світу. Значній частині їх населення роботу надає саме мале підприємництво. За рахунок можливості спробувати себе у бізнесі та реалізувати власні ідеї рівень соціальної напруги знижується. Формується так званий «середній клас», який є основою розвитку країн. Часто мале підприємництво працює у галузях і мобілізує ресурси, не цікаві представникам великого бізнесу. Через свою гнучкість та інноваційність він здатний забезпечити конкурентоспроможність країні навіть в часи динамічної трансформації світової економіки.

Отже, для забезпечення конкурентоспроможності країнам необхідно постійно реагувати на зміни в глобальному середовищі. Представники великого та середнього бізнесу не відзначаються високою мобільністю, а тому не здатні швидко переорієнтувати свою діяльність. На відміну від них мале підприємництво може не тільки швидко пристосуватись до змін, але й впроваджувати передові технології, при цьому витрачаючи порівняно невеликі кошти.

В Україні питання структурної перебудови економіки стоїть гостро. За роки незалежності структура не тільки не покращилась але й погіршилась. На наше переконання, залучення малого бізнесу до пріоритетних галузей допоможе вирішити цю проблему. У свою чергу державі необхідно підтримати підприємців, надавши їм фінансову та адміністративну допомогу.

Список використаних джерел:

1. Савченко В.Ф. Державна підтримка розвитку підприємництва / В. Ф. Савченко, М. Г. Долгополов // Чотирирівневе забезпечення соціально-економічного розвитку в умовах євроінтеграційних процесів: монографія. – Чернігів: ЧНТУ. – 2016. С. 311-322.
2. Тоб'як М. Реалізація структурної політики у системі регулювання національної економіки / М. Тоб'як// Банківська справа.- 2013.- № 2.- 114-123 С.
3. Про затвердження переліку пріоритетних галузей економіки | від 14.08.2013 № 843-р [Електронний ресурс] / Законодавство України.- Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/843-2013-%D1%80#n7>
4. Діяльність суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. - Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2016/zb/12/zb_dsm2015w.zip

Зимогляд А.О., студентка гр. ТЗ-152,
факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму

Мекшун Л.М., к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: alona_zimoglyad@mail.ru

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ НОМІНАЛЬНОЇ ТА РЕАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

Для України регулювання доходів населення є надзвичайно актуальним питанням, оскільки в умовах нестабільності економічного розвитку спостерігається гостра суперечність між обмеженістю ресурсів для реалізації соціальних програм та зростаючими вимогами до кінцевого попиту як одного з головних чинників економічного зростання. Сьогодні українське законодавство приділяє значну увагу питанням організації оплати праці. Відповідно до закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної платні залежить від складності й умов виконуваної

роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

Важливо розрізняти номінальну і реальну заробітну плату. Номінальна заробітна плата – це сума грошей, яку отримує працівник за свою робочу силу. Вона нараховується працівникам у грошовій або натуральній формі за відпрацьований час або виконану роботу і складається з тарифних ставок (посадових окладів), премій, доплат, надбавок, а також інших видів оплати за невідпрацьований час. Номінальна заробітна плата включає обов'язкові відрахування із заробітної плати працівників: податок з доходів фізичних осіб та збір на обов'язкове державне страхування.

Станом на 2010 – 2011 рік темп зростання номінальної заробітної плати становив відповідно 115,8 % та 116,9 %. Проте, починаючи з 2012 року, ці показники стали знижуватися: у 2012 р.- 114,8%; 2013 р. – 108,7%; 2014 р.- 107,4% . У 2015 році відбулося значне підвищення - 125,2% [2]. Ці дані наведено по підприємствах, установах, організаціях та їхніх відокремлених підрозділах із кількістю найманих працівників 10 і більше осіб. Середня номінальна зарплата штатного працівника в жовтні 2016 року знизилася на 0,2% порівнянні з вереснем і склала 5350 гривень. В порівнянні з жовтнем 2015 року середня номінальна зарплата зросла на 18,1 % [2]. Загалом підвищення може свідчити про певне поліпшення добробуту трудящих. Проте її розміри не можуть дати реального уявлення про життєвий рівень робітника.

Реальна заробітна плата — кількість споживчих товарів і послуг, які можна придбати на номінальну заробітну плату після сплати комунальних послуг. Динаміка реальної заробітної плати залежить від зміни номінальної заробітної плати та зміни цін на товари та послуги.

З 2010 року по 2012 рік темпи зростання реальної заробітної плати були такими:

2010 р.- 105,2 %; 2011 р. – 106,3%; 2012 р.- 112,5% . Та впродовж наступних трьох років ситуація змінилася в інший бік. У 2013 р. ці показники становили 107,8%; 2014 р. – 94,5%; 2015 р. – 84,2% [1]. У жовтні 2016 року реальна заробітна плата в Україні була нижчою за показник минулого місяця на 3%,. Проте в порівнянні з жовтнем 2015 року реальна заробітна плата зросла на 6,2 % [2].

Зниження темпів зростання реальної заробітної плати – негативна тенденція, бо призводить не до поліпшення рівня життя, а до стагнації чи навіть погіршення. При показнику темпу зростання менше 100%, спостерігається зниження рівня добробуту населення по відношенню до попереднього року, тобто зменшується кількість товарів та послуг, які реально можна придбати на отримані за роботу кошти. Цей результат спричинений, переважно, галопуючим зростанням цін, а точніше невідповідністю між зростанням цін і зарплати.

Дослідження темпів зростання номінальної заробітної плати проводиться для встановлення співвідношення між її зміною та зміною реальної заробітної плати. Встановлено, що номінальна і реальна заробітна плата не обов'язково змінюються в одному і тому самому напрямі. Наприклад, реальна заробітна плата може знижуватися навіть тоді, коли зростає номінальна заробітна плата, якщо індекс цін на товари і послуги перевищує індекс номінальної заробітної плати.

Незважаючи на позитивні показники зростання номінальної заробітної плати в Україні, говорити про високий рівень життя її населення не доводиться, оскільки показники реальної заробітної плати мають надто повільні тенденції до зростання, Це викликано, передусім, впливом інфляційних процесів в країні, які фактично зростають, що відповідно викликає здешевлення національної грошової одиниці та зниження рівня добробуту населення в Україні.

Таким чином, на даний момент номінальна заробітна плата не відповідає реальній. В Україні оплата праці залишається вкрай низькою, хоча і спостерігається тенденція до її поступового зростання. А саме з 1 грудня 2016 р. підвищилася заробітна плата

бюджетникам. Але ціни на споживчі товари, зростають швидше ніж, зростає номінальна заробітна плата.

Список використаних джерел

1. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – С. 121.
2. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Зосименко Т.І., к.е.н.,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: blindfriend@gmail.com

УКРАЇНА ТА БІЛОРУСЬ У ПРОСТОРИ РІЗНОВЕКТОРНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ РЕЖИМІВ ТА ЕКОНОМІЧНИХ СОЮЗІВ

Виклики і перспективи в розвитку економічних відносин між Білоруссю та Україною слід розглядати крізь призму процесів і явищ, що відбуваються в рамках єдиного економічного простору Євразійського економічного союзу (ЄАЕС) та зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Як свідчать результати досліджень білоруських експертів, динаміка розвитку економіки Білорусі в рамках Євразійського економічного союзу відрізняється незадовільним характером та має тенденцію до погіршення [3]. Це підтверджують дані офіційної статистики. У 2015 р. спостерігалось зниження ключових соціально-економічних і зовнішньоторговельних показників Білорусі (реальний ВВП знизився на 4%, зменшилися індекси промислового виробництва, виробництва продукції сільського господарства, будівництва, обсягу вантажоперевезень (крім повітряних), зовнішній товарообіг Білорусі впав на 26%, на стільки ж знизився експорт, імпорт – на 25,2%) [4].

Девальвація російського рубля призвела до втрати економічного ефекту інтеграційного проекту для Білорусі. Замість очікуваних 2,5 млрд дол США у вигляді експортного мита на нафтопродукти Білорусь отримала від Росії лише близько 1 млрд дол США [3].

Не відбулося просування п'яти базових інтеграційних проектів (об'єднання білоруських підприємств з російськими або входження перших до складу других: створення холдингу “Росбелавто” на базі МАЗ і КамАЗ, інтеграція білоруських “Інтеграл” і Мінського заводу колісних тягачів зі структурами держкорпорації “Ростех”; “Пеленг” з “Роскосмосом”, а також “Гродно Азоту” з “Єврохімом” або “Газпромом”) [3].

Різке скорочення енергоренти нівелювало порівняльні переваги білоруських підприємств [1].

Процеси імплементації Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС формують неоднозначний контекст для розвитку двостороннього співробітництва між Україною та Білоруссю. З 2016 року вперше за два з половиною роки спостерігалось збільшення експорту товарів до країн ЄС як в реальному, так і номінальному вираженні: за 8 місяців темп приросту даного показника склав більше 4%. Збільшилася питома вага зовнішньоторговельних операцій України з країнами ЄС, його позначка наблизилася до 40%. Зросла кількість виходів на ринок ЄС українських компаній, які раніше в Європу не експортували [2].

Оптимістичні настрої в бізнес колах щодо перспектив європейської інтеграції поступово витісняють песимістичні. За результатами опитування кількість промислових підприємств в Україні, які виграли в результаті ПВЗВТ в три рази перевищувала кількість тих суб'єктів бізнесу, які відчули втрати від лібералізації торгівлі [2].

З точки зору розвитку двостороннього співробітництва між Україною та Білоруссю процеси, які протікають в українській економіці в зв'язку з імплементацією ПВЗВТ, слід розглядати мінімум в двох площинах.

З одного боку, збереження тенденцій збільшення імпорту з країн ЄС, яке демонструвала економіка України в 2016 р, може в подальшому призвести до обмежень основної форми українсько-білоруського співробітництва – взаємної торгівлі. Україна відноситься до числа держав, які тривалий час знаходяться в списку зовнішньоторговельного топ-листа Білорусі (в 2015 р Україна займала третє місце серед основних торговельних партнерів з питомою вагою імпорту більше 9%) [4].

Білорусь об'єктивно зацікавлена утримати Україну в якості одного з найбільших ринків збуту своєї продукції. Приплив європейських товарів на український ринок вважається потенційною загрозою для білоруських товаровиробників як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Згодом це може послужити поштовхом до відновлення суперечок і “торгових воєн” між державами, як результат не тільки протекціоністської політики, а й обмежувальних вимог російської сторони.

З іншого боку, торговельна угода між Україною та ЄС відкриває для Білорусі та України нові шляхи вирішення накопичених економічних проблем. Згорання української присутності на ринку ЄАЕС (протягом 2015 р питома вага України в обороті ЄАЕС знизився на 44%, в експорті – на 43%, імпорті – 45%) [5] і переорієнтація українського експорту на європейський напрям відкриває для Білорусі можливості з меншими витратами зайняти ніші на ринку, де країни виступали скоріше конкурентами, ніж партнерами. У той же час відкритий для України європейський ринок навпаки створює переваги перед білоруською стороною за конкурентними товарними позиціями.

Щоб уникнути подальшої конфронтації з Росією, а також для досягнення більшого виграшу для національної економіки, традиційні схеми реекспорту, що застосовуються Білоруссю, повинні бути трансформовані в більш продуктивні з точки зору створення доданої вартості форми співпраці. До недавнього часу Білорусі вдавалося певною мірою пом'якшувати негативні наслідки українсько-російських санкцій, виконуючи роль посередника в регіональній торгівлі. Офіційні дані білоруської статистики побічно підтверджують: після введення Росією продовольчого ембарго Білорусь стала транзитним каналом для надходження забороненої продукції в Росію. Серед товарів обсяги зовнішньоторговельного обороту яких зросли найістотніше, виділяються дві групи. Перша – це товари, які піддавалися обробці або переробці. Так, Білорусь зайняла важливе місце в логістичному ланцюжку поставки норвезького лосося. Заборона Росії на молоко і молочні продукти з країн ЄС дозволила Білорусі наростити обсяги експорту в Росію кисломолочних продуктів. Друга група товарів стала об'єктом широких обговорень. До них відносяться, наприклад, фрукти і овочі, збільшення імпорту яких з ЄС збіглося з пропорційним зростанням експорту аналогічної продукції в Росію (в 2015 р в Росію було поставлено білоруських лимонів – на 3,2 млн доларів, білоруських горіхів (кокосових, бразильських, кеш'ю і мигдалю) – на 1,2 млн, білоруських ананасів – на 309,6 тис). Згадувалися також поставки білоруських блакитних сирів (обсяги експорту до Росії у 2015 р. зросли в 4,4 р), креветок, мідій і ін.[4]. Істотне збільшення подібного експорту продемонструвало, наскільки неефективною була заборона Росії, який можна легко обійти.

У зв'язку з почастианням звинувачень з боку Росії у використанні Білоруссю нелегальних схем реекспорту товарів з країн Євросоюзу і України, виникла необхідність пошуку більш ефективних з точки зору створення доданої вартості форм вертикальної інтеграції.

В умовах, коли країни мають переваги відповідно на ринках ЄС і ЄАЕС необхідно їх використовувати спільно. Таке співробітництво могло б базуватися в першу чергу на правилах походження товарів, що сприяло б поглибленню добросусідських відносин, а також взаємного інвестування. Спільні підприємства, засновані на території Білорусі, могли б відкрити доступ до Євразійського ринку і ринку країн Азії, і на території України – в ЄС.

Можливості для зовнішньоекономічних маневрів України і Білорусі в сформованих геополітичних умовах залежать від здатності держав досягти консенсусу щодо ключових напрямів співпраці і компромісу між їх інтеграційними векторами. Незважаючи на амбітні плани української та білоруської влади щодо інтенсивного інноваційного розвитку національних економік, проголошених в стратегічних документах [6; 7], в умовах дефіциту фінансових коштів регіональні проекти слід розвивати насамперед у тих галузях, де можна отримати найбільш значимий ефект.

Створення спільних виробничих майданчиків слід орієнтувати на виробництво продукції, яка за ціновими і якісними параметрами повинна бути однаково конкурентоспроможною як на внутрішньому, так і зовнішніх ринках.

Зі свого боку, Україна могла б надавати відповідну інформаційну та технічну допомогу білоруській стороні в разі зацікавленості останньої в питаннях налагодження зв'язків з європейськими структурами в якості можливої (в майбутньому) альтернативи після закінчення періоду перебування в тіні східного сусіда.

Серед напрямків співпраці першочерговими є ті, які дозволять вирішити особливо гострі для обох держав проблеми нестійкого і екстенсивного сільського господарства, розвитку транспортної інфраструктури, підвищення енергоефективності та енергонезалежності.

Існує висока ймовірність, що перезавантаження відносин з ЄС і можливості, що відкриваються у зв'язку з цим для Білорусі у вигляді власних регіональних проектів, буде супроводжуватися посиленням конкуренції з Україною за фінансові ресурси, увагу європейських партнерів або за лідерство в певних нішах.

Це ж, хоча і в меншій мірі, стосується і ініціативи “Економічного поясу Шовкового шляху”, оскільки за умови розвитку інфраструктури Україна здатна конкурувати з Білорусією за китайські інвестиції в розвиток транзитного потенціалу.

Українська і білоруська сторони повинні чітко розуміти, що їх взаємні поступки сьогодні – це їх загальний вииграш завтра від асиметричного співробітництва з третіми країнами та інтеграційними проектами.

На перспективу розширювати економічну співпрацю між Україною і Білоруссю слід в рамках всього балтійсько-чорноморського регіону. Накладення товарної номенклатури і позицій білоруського та українського експорту, свідчать швидше про взаємодоповнюючих, ніж конкурентних економіках України, Білорусі, Польщі, Словаччини та Чехії.

Список використаних джерел:

1. Автушко-Сикорский А. Энергетический сектор: резкое сокращение энергоносителей / А. Автушко-Сикорский // Белорусский ежегодник 2016. – Vilnius: Logvino Literaturos namai, 2016. – С.286-291.
2. Мовчан В. Що дала Україні ЗВТ з ЄС [Електронний ресурс] / В. Мовчан // Новое время. Бизнес. – 24 жовтня. 2016 р. – Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/experts/movcan/shcho-dala-ukrajini-zvt-z-jes-251769.html>
3. Сивицкий А. Беларусь в ЕАЭС: год спустя (неутешительные итоги и сомнительные перспективы) / А. Сивицкий, Ю. Царик. – Минск: Фонд им. Ф. Эберта, 2016. – 18 с.
4. <http://www.belstat.gov.by/> – данные с официального сайта Национального статистического комитета Республики Беларусь
5. http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/union_stat/Pages/default.aspx – статистика ЕАЭС, данные с сайта Евразийской экономической комиссии
6. Про Стратегію сталого розвитку “Україна – 2020”: Указ Президента України від 12.01.2015 №5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
7. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/programma_soc_econom_razvitia

Козловська С.В., студентка 2 курсу,
група ФЕБ-151, факультет фінансово-економічний
Полковниченко С.О., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail:svetlanka.kozlovskaya@gmail.com

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Одним із головних завдань України на шляху побудови конкурентоспроможної економіки є посилення ролі малого підприємництва. Задоволення духовних і матеріальних потреб суспільства, раціональне і ефективне використання ресурсів, охорона навколишнього середовища суб'єктами малого бізнесу є основою створення високопродуктивної економіки.

Згідно з визначенням, наведеним у Господарському кодексі України, «підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [2].

На думку дослідників, мале підприємництво – це самостійна (за рахунок власних коштів) систематична інноваційна діяльність громадян-підприємців та малих підприємств на власний ризик з метою отримання підприємницького доходу (надприбутку) [1, с. 23].

Мале підприємництво є важливою складовою, одним із провідних елементів національної економіки, невід'ємною частиною конкурентного механізму ринкового господарювання. Його значення полягає у:

- насиченні ринку споживчими товарами, особливо в умовах дестабілізації економіки й обмеженості фінансових ресурсів;
- забезпеченні зайнятості трудових ресурсів і належної мотивації до високопродуктивної праці;
- створенні умов для розвитку новаторства, ініціативи, творчості і інтелектуальної особистості підприємця;
- сприянні ефективному використанню ресурсів та структурним змінам у системі господарювання; вирішенню проблеми реструктуризації економіки;
- створенні сприятливого середовища для здорової конкуренції.

Малі підприємства гнучкі, здатні пристосовуватись до мінливої ситуації, для них характерна швидка оборотність засобів і незначна кількість управлінського апарату. Досвід розвинутих країн показує, що значна частка їх ВВП припадає на мале підприємництво [4]. Продукція малих підприємств формує понад 50% ВВП країн «старої» Європи (Німеччина, Франція); понад 30 – 40% ВВП у країнах «нової» Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина). У країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50% населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наблизитись і до 80% (Японія) [5].

Проте в Україні, незважаючи на те, що частка суб'єктів малого підприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання у 2015 р. становила 99,2% (з них 96,8% – суб'єкти мікропідприємства), його розвиток й до сьогодні залишається на низькому рівні. У загальній кількості зайнятих працівників суб'єктів господарювання частка малого підприємництва складає 46,9%, а мікропідприємства – 35,2%, а в загальному обсязі реалізованої продукції – відповідно 23,7% і 12,0% [3]. Найбільш поширено мале підприємництво в торгівлі, будівництві, фінансовій діяльності та сфері послуг.

Використовуючи дані Державної служби статистики України, розглянемо ситуацію щодо діяльності суб'єктів малого підприємництва за основними показниками у 2010-2015 рр. (табл. 1). Як свідчать дані табл.1, кількість суб'єктів малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємства) була нестабільною. Якщо протягом 2010-2012 рр. спостерігалось їх зменшення, то з 2013 р. – ситуація покращилась, проте показника 2010 р. не було досягнуто.

Причому ця тенденція характерна для фізичних осіб-підприємців, а кількість малих підприємств не має чітких тенденцій, спостерігаються постійні коливання (збільшившись у 2013 р. порівняно з попереднім роком, у 2014 р. знову почала падати, а у 2015 р. дещо зросла).

Таблиця 1

Основні показники діяльності суб'єктів малого та мікропідприємництва у 2010-2015 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць						
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), одиниць	2162004	1679902	1578879	1702201	1915046	1958385
малі підприємства, одиниць	357241	354283	344048	373809	324598	327814
фізичні особи-підприємці, одиниць	1804763	1325619	1234831	1328392	1590448	1630571
Суб'єкти мікропідприємництва, одиниць	2093688	1608819	1510776	1637180	1859887	1910830
мікропідприємства, одиниць	300445	295815	286461	318477	278922	284241
фізичні особи-підприємці, одиниць	1793243	1313004	1224315	1318703	1580965	1626589
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб						
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), тис. осіб	4958,6	4442,0	4285,2	4291,2	4115,2	3838,7
малі підприємства, тис. осіб	2164,6	2091,5	2051,3	2010,7	1686,9	1576,4
фізичні особи-підприємці, тис. осіб	2794,0	2350,5	2233,9	2280,5	2428,3	2262,3
Суб'єкти мікропідприємництва, тис. осіб	3540,7	3030,4	2851,0	2915,1	2976,9	2878,6
мікропідприємства, тис. осіб	832,6	788,9	788,2	795,3	723,5	691,4
фізичні особи-підприємці, тис. осіб	2708,1	2241,5	2062,8	2119,8	2253,4	2187,2
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)						
Суб'єкти малого підприємництва (з урахуванням мікропідприємництва), млн.грн	779197,8	807777,0	916287,2	933717,7	981300,1	1318974,1
малі підприємства, млн.грн	568267,1	607782,4	672653,4	670258,5	705000,5	937112,8
фізичні особи-підприємці, млн.грн	210930,7	199994,6	243633,8	263459,2	276299,6	381861,3
Суб'єкти мікропідприємництва, млн.грн	371958,4	371496,9	438100,3	460657,4	486635,3	665725,8
мікропідприємства, млн.грн	181903,1	189799,1	212651,2	216111,4	230729,3	307450,0
фізичні особи-підприємці, млн.грн	190055,3	181697,8	225449,1	244546,0	255906,0	358275,8

Джерело: складено за даними [3]

Щодо кількості зайнятих працівників у сфері діяльності малого підприємництва (як в цілому, так і фізичних осіб-підприємців), вона постійно змінюється, а чіткі тенденції за досліджуваний період не простежуються. Водночас кількість зайнятих на малих підприємствах із року в рік зменшується.

Слід відзначити тенденцію до збільшення обсягу реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва у вартісній формі, що позитивно впливає на розвиток підприємства, незважаючи на нестабільну економічну ситуацію в країні, а саме знецінення національної грошової одиниці та інфляційні процеси.

Серед причин, які перешкоджають розвитку малого підприємництва в Україні, вчені називають недосконалі закони і правила, що часто змінюються; надмірні податки; вузькість джерел фінансування; нерівні можливості в конкуренції з великим бізнесом; нерозвиненість інфраструктури (банки, зв'язок, інформація і т. д.); професійна невідповідність самих підприємців і т. д. [5].

Особливу функцію в діяльності підприємницьких структур виконує держава та її відповідні органи. У Господарському кодексі зазначено, що «здійснення підприємницької діяльності забороняється органам державної влади та органам місцевого самоврядування» [2]. Центральні органи влади повинні формувати стабільну і прогнозовану макроекономічну ситуацію в країні; прийняти законодавчу базу, яка стимулює розвиток малого підприємництва; забезпечувати фінансування загальнонаціональних програм розвитку малого бізнесу і т.п. Місцева влада концентрується на розвитку інфраструктури; на підтримці пріоритетних галузей малого бізнесу; створенні сприятливого підприємницького клімату; забезпеченні доступу малого підприємництва до тендерів, що проводяться місцевою владою, та ін.

На даний момент проведені у державі реформи дали змогу Україні піднятися в рейтингу легкості ведення бізнесу «Doing Business – 2017» на 80 позицію серед 190 країн світу (наприклад, у рейтингу «Doing Business – 2014» – 112 позиція). Проте в нормативно-правовій базі, що регулює розвиток бізнес-середовища в Україні, все ще залишається багато проблем. Легкості ведення бізнесу не сприяють процедури з вирішення неплатоспроможності; отримання дозволів на будівництво; реєстрації власності; отримання кредитів; оподаткування; міжнародної торгівлі [6].

Держава повинна стимулювати розвиток малого підприємництва в країні. Для цього потрібно привести чинні нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування у відповідність до принципів державної регуляторної політики; забезпечити належний рівень підготовки та перепідготовки кадрів для заняття бізнесом; вжити заходів для розвитку малого підприємництва у сільській місцевості; забезпечити малих підприємців доступом до необхідної інформації; розробити механізми фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва, що здійснюють інноваційну діяльність, стимулювати регіональну співпрацю між секторами великого і малого підприємництва, зокрема у сфері інновацій.

Малі підприємства – це основа економіки більшості розвинених країн. Вони є ключовим джерелом робочих місць і благодатним ґрунтом для бізнесових ідей. Україна за багатьма показниками відстає від країн з розвинутою економікою. Тому держава повинна створити сприятливі умови для розвитку малого підприємництва, стимулювати суб'єктів підприємництва та контролювати діяльність згідно законодавства країни.

Список використаних джерел:

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. К.: Знання, 2001. – 277 с.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва. Статистичний збірник. 2015. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 485 с.
4. Красноручський О.О. Проблеми та перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні // О.О.Красноручський, Н.М.Колпаченко, О.В.Смігунова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2016. – Вип. 172. – С. 54-62.
5. Папп В.В. Сучасний стан і тенденції розвитку малого підприємництва в Україні / В.В.Папп // Бізнес інфлорм. – 2013. – №6. – С.160-164.
6. Рейтинг Doing Business 2017: чи є привід для гордості ? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hvylyya.net/analytics/economics/rejting-doing-business-2017-chi-ye-privid-dlya-gordosti.html>

Козлянченко О.М., здобувач кафедри економічної теорії
Науковий керівник: **Савченко В.Ф.**, д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: alenka-0785@mail.ru

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЯК ДІЄВИЙ ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Посилення взаємозалежності національних господарських систем у глобалізованому світі зумовило необхідність розвитку скоординованого багатостороннього регулювання економічної діяльності між країнами-учасницями міжнародних економічних відносин. Важливу роль у цьому процесі відіграють такі об'єднання як Велика Вісімка (G-8), Велика Двадцятка (G-20) та міжнародні економічні і фінансові організації, що є інституційними структурами координації та регулювання співробітництва в усіх сферах міжнародної економічної діяльності.

Міжнародні економічні і фінансові організації, зокрема Конференція ООН з розвитку торгівлі (ЮНКТАД), Організація з економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світова організація торгівлі (СОТ), Світовий банк, концентрують дослідницькі інтереси, в тому числі на заходах своєчасного запобігання фінансовим та економічним кризам, а в разі їх виникнення – нейтралізації або пом'якшення негативних наслідків.

Міждержавне антикризове регулювання є процесом спільного управління світогосподарською системою в умовах дії міжнародних економічних відносин, що склались у певний історичний період, з метою подолання кризових явищ у національних економіках й розробки антикризової політики у довгостроковій перспективі. Тому здійснення міждержавного антикризового регулювання економіки в будь-яких глобальних кризових ситуаціях має враховувати наступні принципи [1, с. 13]:

- упередження кризових явищ та своєчасності прийняття рішень – ґрунтується на взаємних консультаціях між державами та дослідженнях економічних процесів на початковій стадії розгортання кризи. Реалізація цього принципу передбачає швидке реагування урядів країн-учасників міжнародних економічних відносин на виявлені та прогнозовані негативні тенденції розвитку економіки шляхом прийняття взаємоузгоджених рішень щодо основ державного регулювання та взяття на себе забор'язань відносно їх виконання;

- скоординованості – передбачає узгодження дій урядів і центральних банків та впровадження механізмів ефективною взаємодії інституційних елементів національних економік у подоланні кризових явищ;

- синхронізованості – реалізується шляхом впровадження погоджених на міждержавному рівні антикризових заходів в усіх національних економіках одночасно;

- взаємоузгодженості інтересів – передбачає врахування бажань і досягнення консенсусу з питань міждержавного регулювання між всіма країнами-учасниками міжнародного співробітництва та недопущення дій, що можуть чинити негативний вплив на інші країни світу.

На даний час велику роль у розвитку інтеграції в Україні відіграє її співпраця з такими міжнародними організаціями як Європейський Союз, СОТ, ООН, а також такими фінансовими інституціями як МВФ та Світовий Банк.

Провідна роль у міжнародному співробітництві щодо подолання світових фінансових криз належить МВФ, який здійснює дослідження, консультації, запозичення і нагляд з питань економічного розвитку.

Ще одним важливим напрямом міждержавного антикризового регулювання є подальша розбудова інноваційного простору в межах регіональних угруповань.

Сучасна політика України передбачає два ключових інтеграційних напрями: перший – інтеграція в європейський простір; другий – інтеграція у форматі Співдружності Незалежних

Держав. Інтеграційні процеси України у форматі СНД реалізуються на основі Стратегії економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 року [2]. Стратегія передбачає:

- створення міждержавного простору з об'єднанням ресурсів національних систем, що надасть системного характеру розвитку та сприятиме спільному використанню науково-технічних розробок та винаходів;
- впровадження заходів щодо створення імпортозаміщуючих виробництв в окремих сегментах економіки;
- збільшення частки галузевої науки;
- формування повноцінного ринку нано- та біохімічної продукції, нових матеріалів та лікувальних засобів.

У світовій практиці інтеграційні процеси розвиваються за принципом інтеграційної тісноти. За цим принципом утворювалася більшість торгово-економічних союзів світу. Показником інтеграційної тісноти є частка внутрішньоблокової торгівлі в зовнішньоторговельному обороті. За даним показником серед десяти основних торговельно-економічних союзів світу Митний союз знаходиться на останньому місці. Показник інтеграційної тісноти в СНД почав скорочуватися давно. За останні роки частка внутрішньоблокової торгівлі в СНД скоротилася майже вдвічі. І це вибір не держав, не влади, а бізнесу. Справа в тому, що в міжнародному поділі праці СНД давно позиціонується як внутрішньоконкурентне формування. У нього входять переважно виробники сировинних товарів: енергоресурсів, аграрної, металургійної та хімічної сировини й напівфабрикатів. Товарна структура зовнішньої торгівлі СНД носить незбалансований характер: в експорті переважає продукція видобувних, а в імпорті – обробних галузей. У структурі експорту країн СНД близько 63% – мінеральне паливо. Для порівняння: у структурі світової торгівлі на продукцію обробних галузей припадає понад 70%, а на мінеральне паливо – всього 17%. В організаційних формуваннях з таким набором економік країн без внутрішньоблокових конфліктів не обходиться. І навпаки, успішно функціонують об'єднання, де економіки країн доповнюють одна одну на шляху до інтеграції [3].

Втім, роки існування СНД засвідчили, що Співдружність у передбачуваному вигляді остаточно так і не відбулася, оскільки її координуючі органи практично не мали впливу на розвиток економік країн-учасниць. Елементи інтеграції виникають переважно за рахунок двосторонніх угод.

Важливий напрям зовнішньоекономічної інтеграції України – інтеграція в європейський простір. Стратегією інтеграції України та Європейського Союзу визначено курс національної економіки за інноваційною моделлю, відповідно до якої головним джерелом економічного зростання мають стати нові наукові знання та процеси їх розширеного впровадження. Слід зазначити, що розширення співпраці з країнами ЄС прямо залежить від виконання всіх умов підписаної 27 червня 2015 року Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [4].

Угода про асоціацію між Україною та ЄС є, без перебільшення, самим масштабним пакетом домовленостей в історії незалежної України. Економічна частина Угоди тією чи іншою мірою охоплює основні сфери і галузі економіки. Сам факт узгодження сторонами такої різнопланової за змістом та кількістю взаємних домовленостей сукупності дій угоди є свідченням того, що Україна та ЄС мають серйозний намір не тільки перевести співпрацю на якісно новий рівень, але й суттєво наблизити економічну систему України до економічної системи Євросоюзу на основі взаємної лібералізації, передусім руху товарів, капіталів та послуг, гармонізації підходів та принципів, на яких будуються галузеві політики та системи регулювання виробничо-комерційної діяльності [5, с. 236].

Основні частини Угоди присвячені ключовим реформам, економічному відновленню та зростанню, а також урядуванню і секторальній співпраці у сферах енергетики, транспорту, охорони довкілля, промисловості, соціального розвитку і соціального захисту, рівності прав, захисту споживачів, освіти, молоді та культури.

Також Угода приділяє особливу увагу цінностям і принципам: демократії та верховенства права, поваги до прав людини та засадничих свобод, належному урядуванню, ринковій економіці та збалансованому розвитку.

Документ містить у собі положення про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі. Він йде набагато далі ніж класичні угоди про вільну торгівлю, адже передбачає як взаємне відкриття ринків, так і стимулювання конкурентоздатності та інші кроки, потрібні для досягнення відповідності стандартам Євросоюзу і торгівлі на ринках ЄС, що сприятиме антикризовому регулюванню економіки нашої держави.

Перспектива членства в ЄС для України є додатковим вагомим стимулом та мотиваційним фактором внутрішніх реформ, цивілізованого врегулювання всіх внутрішніх та зовнішніх неузгодженостей. Від інтеграції України до ЄС виграють не тільки ці дві сторони, але й практично уся Європа, адже після розширення Європейського Союзу за рахунок країн Центрально-Східної Європи та держав Балтії, він максимально наблизився до України, що надає особливого статусу їхнім відносинам і створює реальні можливості для співпраці.

Також можна констатувати, що Україна, як суверенна держава, поки що не має такого значного впливу на інтеграційні процеси в Європі як цього хотілося б, але фундамент для руху у вірному напрямі вже закладено. Перебуваючи в центрі Європи поряд з державами, що активно перебудовують свої економіки, Україна помітно відстала та не встигає за процесами, які відбуваються в сусідніх країнах. Зараз Україна знаходиться на важливому етапі пошуку свого місця в системі міжнародної спільноти, побудови нових відносин з європейськими структурами, безкризового розвитку національної економіки. Інтеграційні процеси є важливим інструментом такої державної політики.

Список використаних джерел:

1. Олешко А.А. Міждержавне регулювання національних економік в умовах глобальної фінансової кризи / А.А.Олешко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – №4. – С. 13-18.
2. Стратегія економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 року / Затверджена рішенням Ради голів урядів СНД 14.11.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cis.minsk.by>
3. Зона вільної торгівлі (ЗВТ) з СНД: політичні та соціально-економічні наслідки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://money-news.te.ua>.
4. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Урядовий портал (текст) / Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
5. Ситнік І.В. Управління інтеграційними процесами національної економіки: монографія / І. В. Ситнік // Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк: Ноулідж, Донецьке видання. – 2011. – 351 с.

Концелидзе Д. Д., студент 4 курса
Научный руководитель: **Гечбаия Б.Н.**, доктор экономики, профессор
Батумский государственный университет им. Шота Руставели
(г. Батуми, Грузия)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА ГРУЗИИ НА СОВРЕМЕННОЙ ЭТАПЕ

В социально-экономическом развитии Грузии решающую роль играет производство национальных агропродовольственных продуктов. Существующие в стране многообразные климатические условия и более или менее плодородные почвы позволяют выращивать многие виды винограда, орехов, фруктов, овощей и другой продукции, а также развивать различные отрасли животноводства (скотоводство, овцеводство, птицеводство и др.). Максимальная реализация и целевое использование потенциала сельского хозяйства жизненно важны для экономики страны [1]. Близость к Европе и развитие транспортные связи с ней и с другими регионами, рост местного и регионального спроса на новые

агропродовольственные продукты делают Грузию привлекательной и с точки зрения экспорта. При этом, глубокое и всеобъемлющее соглашение о свободном торговом пространстве, выработанное между Грузией и Евросоюзом, может оказать существенное влияние на улучшение торговли сельскохозяйственной продукцией.

Анализ торговли грузинскими агропродовольственными продуктами на международных и внутреннем рынках показывает, что спрос растет на качественную продукцию. По глубокому и всеобъемлющему договору с Евросоюзом о свободной торговле Грузия уже может войти на европейский рынок, главным вызовом остается производство конкурентоспособной агропродовольственной продукции, что будет способствовать стабильному росту производства высококачественной продукции, обеспечению продовольственной безопасности, безвредности продовольствия и преодолению бедности в селе [2].

Упорядочение этих проблем актуально для страны, так как значительно уменьшились показатели самообеспечения почти всеми видами собственных агропродовольственных продуктов и положение с точки зрения продовольственной безопасности достаточно опасное.

Соглашение с Евросоюзом и глобальные процессы в экономике потребовали нового подхода к исследованию проблемы конкурентоспособности продукта. Уровень конкурентоспособности в основном определяется на основе глобальной конкурентоспособности, конкурентоспособности бизнеса и глобальных инновационных индексов и этим преимущественно пользуются конкурентоспособные страны и корпорации. Для определения уровня конкурентоспособности продукта на современном этапе актуальна оценка как критериев, так и факторов, действующих на конкурентоспособность [1]. Указанное будет способствовать соответствию агропродовольственных продуктов европейским стандартам, а значит, и успешному вхождению этих продуктов на международные рынки. Таким образом, для Грузии достаточно актуальны определение уровня конкурентоспособности собственных агропродовольственных продуктов, оценка микро и макросреды конкурентоспособности, факторов оценки конкуренции.

Целью исследования является: на основе установления конкурентоспособности и факторов конкуренции грузинских агропродовольственных продуктов определить их роль в развитии сельского хозяйства Грузии, и с помощью установления социо-экономических аспектов производства агропродовольственных продуктов обосновать экспортный потенциал грузинских продуктов на европейском рынке и будущую их диверсификацию.

Развитие продовольственного сектора является значительным и принципиальным вопросом социально-экономического развития Грузии. В данный момент положение в сельском хозяйстве нашей страны является непрочным и для исправления этой ситуации необходимо полное использование имеющегося потенциала. Сельское хозяйство неконкурентоспособно, а доход фермерских хозяйств очень низок. В Грузии следует избрать такой путь развития сельского хозяйства, который обеспечит производство конкурентоспособной продукции и ее поставку на внутренний и внешний рынки, а для этого необходимо развитие сельского хозяйства в соответствии с требованиями рынка.

Евросоюз является одним из крупнейших партнеров нашей страны. Анализ динамики показал, что торговые отношения Грузии со странами Евросоюза на протяжении последних лет возрастают.

Для Грузии новый этап интеграции с Евросоюзом начался после ее включения в европейскую политику добрососедства (ENP). В соответствии с планом действий европейской политики добрососедства (ENP AP), утвержденного в ноябре 2006 года, одним из приоритетных направлений было намечено развитие торговых отношений. План действий своей целью намечал сближение регулирующих рамок страны в этой сфере со стандартами Евросоюза, хотя следует отметить, что гармонизация в соответствии с законодательством Евросоюза и процесс утверждения соответствующей практики в Грузии затянулись.

Реформы, связанные с торговлей, значительно были развиты соглашением о глубокой и всеобъемлющей торговле между Евросоюзом и Грузией (DCFTA). Этот договор окончательно заменит систему преференций GPS +, хотя в течении переходного периода оба этих режима одновременно будут в силе.

Основной целью торгового режима является оказание помощи странам путем получения ими дополнительных доходов, генерированных в результате включения в международную торговлю с целью обеспечения их уверенного развития. Хотя следует отметить, что те продукты, движение которых через границу затрудняется лишь из-за таможенных пошлин, в основном не являются сельскохозяйственными. По оценке использования торговых преференций Евросоюза, Грузия имеет весьма высокие показатели (92,52%); это означает, что более 90% торгового грузооборота с Евросоюзом осуществляется по нулевому тарифу.

Таким образом, Грузия имеет благоприятные почвенно-климатические условия и свободные сельскохозяйственные угодья в зонах фруктоводства для интенсивного производства черешни. Растущий спрос на черешню в странах Европы и высокие цены на этот продукт создают перспективы роста ее экспорта. Необходимо сформировать бренд грузинской черешни с помощью таких факторов, как: качество, экологически чистый продукт, осуществление рекламных и пиар-кампаний (выставки-продажи, презентации, дни грузинской продукции и др.). Необходимо учесть и то, что на европейском рынке высоко ценится время и надлежащее выполнение условий.

Список используемых источников:

1. Strategy for Agricultural Development in Georgia 2015-2020, Ministry of Agriculture of Georgia, 2015, p.10.
2. Проблемы оценки конкуренции и конкурентоспособности в агропродовольственном секторе Грузии, Тбилиси, 2011, на груз. Яз., с. 38.
3. Хараишвили Е., Звиададзе Е., Европейский рынок сырых фруктов и потенциал производства в Грузии, журнал «Экономика да бизнеси» («Экономика и бизнес»), № 2, 2011.

Копытов Р.А., Dr.sc.ing, профессор
Камфорина О.О., Mg Oes

Третьяков А.А., магистрант курса «Управление предприятием»
Высшая школа информационных систем менеджмента (г. Рига, Латвия)
e-mail: eiroartlv@inbox.lv

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СОСТАВЕ ПОЛНОМАСШТАБНОГО КОНТУРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Предлагаемая концепция направлена на выявление способности организации своевременно реагировать на влияние внешних крупномасштабных обстоятельств за счет своевременной готовности системы управления воздействовать на их негативное проявление. Решение проблемы ведется в рамках контура полномасштабного стратегического управления в контексте согласования задач фундаментальной диагностики, опережающей адаптации и непрерывного обучения.

Рассматривается новый методологический подход накопления знания об управлении по мере устранения серьезных ошибок и организационных неисправностей. В качестве фундаментальных оснований используются положения построения целеустремленных систем в условиях обеспечения устойчивости бизнеса. Такие положения позволяют выявлять рычаги роста организации и с их помощью разрабатывать мероприятия перевода системы управления на новый уровень качества. Тем самым происходит усовершенствование объективных средств диагностики состояния организации. Внедрение таких средств позволяет предупреждать последствия негативных тенденций и направлять сэкономленные

ресурсы на развитие организации. На этапе формулировки требований, предъявляемых к системе управления, определяются рычаги оценки общей эффективности организации. Полномасштабная оценка производится на основе механизмов стоимостного управления и ведется в долгосрочной перспективе с позиций синхронизации оценочных средств охвата и покрытия бизнеса [1]. Разработанные механизмы рассматриваются как инструментарий улучшения структуры организации по мере поддержки соответствия целой руководящей деятельности и общего управленческого процесса. Настоящий инструментарий исследуется с позиции влияния внешней среды на ключевые переменные целеустремленной системы управления, которая, в свою очередь, реагирует на проявление всех внешних воздействий. Каждое такое воздействие оценивается в рамках широкомасштабного модифицированного контура стратегического управления, включающего в себя систему, состоящую из семи взаимосвязанных инструментов [2]. Речь идет о трудоемкой процедуре, включающей в себя доработанные и связанные во времени, предложенные Ф.Дэвидом, механизмы внешнего и внутреннего аудита действующего предприятия. Использование такой процедуры позволило не только подготовить фундаментальную базу для проведения полномасштабного стратегического планирования, но и получить временные ориентиры совокупной трудоемкости подготовительного этапа. Распространяя полученный опыт, авторами установлено, что на данном этапе обработке подлежат более четырехсот факторов, и на их расшифровку должно быть выделено около трех месяцев.

Использование контура связанных матриц Ф.Дэвида натолкнуло нас на одно важное обстоятельство, которое мы раньше пропускали при формулировке стратегических решений, разрабатываемых на основе отдельных механизмов. Дело обстоит в том, что деятельность, которая в терминах единой системы, являясь главным получателем инструкций из процесса, «перехватала» эту роль у процесса, и сама стала «генерировать» инструкции для себя же. В итоге роль процесса в организации сведено к формальным процедурам аудита и контроля, и никаким образом не отражается на развитии организации. Участники обеспечения деятельности, образующие штат исполнительных директоров и руководителей, получили возможность (вместо/вместе с традиционными требованиями, предъявляемыми к организации), разрабатывать инструкции, демонстрирующие псевдозащитную реакцию для организации в целом, и, более того, гарантирующие им собственную неприкосновенность в ситуациях проявления организационных сбоев. Такое неустройство в структуре, привело к тому, что статус людей, задействованных в деятельности, приобрел гипертрофированный размер. При этом действенность менеджмента проявляется в деятельности, но его бездейственность (вплоть до вывода менеджеров за контур процесса) постоянно наблюдается в процессе. В результате традиционная ориентированность менеджмента на улучшение каждого процесса, заменяется классическим, с множеством последствий, вмешательством в стабильный процесс. Вместо непрерывного сопровождения системы управления, находящейся в работоспособном состоянии, решаются задачи поддержки деятельности организации, находящейся в устойчивом состоянии. На практике очень часто такое состояние характеризуется как неустойчивое, и в этой связи терминах оценки появляется новый термин «хроническое состояние». С учетом наметившихся тенденций раскрывается рациональная сторона реагирования на проявления заранее проклассифицированных внешних факторов.

Таким образом, система управления, которая должна своевременно реагировать на влияния из внешней среды, и оказывать обоснованно противопоставленное воздействие на внешнее окружение, оказалась неспособной выполнять свое предназначение. Тем самым постоянная нацеленность на искаженный маршрут посредством преодоления несуществующих угроз привела бездействующую систему управления, как составную часть бездействующего процесса, к ее ненужности. Разрушение таких систем приводит к тому, что в распоряжении менеджмента организаций отсутствуют объективные средства распознавания симптомов нарушения устойчивой деятельности.

Восстановление устойчивого функционирования организации должно проводиться через воспроизводство нормального положения дел. В рамках настоящего исследования преследуется двойственная цель. В первую очередь требуется ограничить приоритетность деятельности. С другой стороны необходимо сосредоточить первоочередное внимание на раскрытие потенциала системы управления.

Особенностью настоящего контура является включения в его состав подходов, позволяющих обнаружить и своевременно нейтрализовать проявление внешних обстоятельств. Такие подходы исследуются в контексте шести последовательных переходов, в совокупности, связав в определенном порядке семь отдельных инструментов, образуют процедуру по диагностике состояния бизнеса.

На основе настоящей процедуры разрабатывается технология проектирования устойчивого бизнеса, позволяющая оценить готовность системы управления своевременно выйти из неуправляемого состояния. В случае, если система управления не способна это сделать самостоятельно, то требуется ее улучшение. В результате, состояние бизнеса определяется как неустойчивое, а в системе управления признается факт существования ошибки, способной разрушить существующую организацию. Далее разрабатываются меры локализации выявленных ошибок, и их устранение проводится на основе принципа сохранения целостности системы [3]. Иными словами, каждое внесенное улучшение не должно нарушать требований, предъявляемых к целеустремленным системам [4]. Тем самым, с позиции теории организаций устанавливается, что действенность отдельного элемента, в том числе и конкретного участника среды, не должно противоречить общей эффективности системы управления. В терминах теории систем поддержка устойчивости бизнеса обеспечивается с учетом совпадения признаков до и после предпринятых воздействий на систему управления. Каждое из таких воздействий характеризует определенный фактор. Необходимо заметить, что при широкомасштабной оценке состояния устойчивости бизнеса с учетом его целеустремленности в среднесрочном периоде требуется принять во внимание более 300 факторов, из которых менее трех процентов обеспечивают более 90% результата [5]. В итоге, пропуск влияния ключевого фактора и отсутствие детального описания его проявления являются основными причинами низкой результативности реализации стратегии на практике. По сути, мы имеем дело с разрушением организации, которая с экономической точки зрения находится в состоянии финансовой несостоятельности [6]. В этой связи в каждой конкретной ситуации подобного рода необходимо иметь результативные средства, позволяющие по характерным признакам восстановить свойство разрушенной организации.

В ходе восстановления утраченного свойства устойчивости происходит расширение пространства так называемой «области контроля ситуации в составе системы управления». На самом деле, лучше описать такое состояние с позиции теории систем, как «состояние, в котором приобретает улучшенное понимание связей структуры управления». Работа в каждом из шести контуров формирует определенное пространство, которое отражает уровень определенного охвата бизнеса.

Предложенный концептуальный подход является новым подходом построения результативных организаций. Его использование позволяет не только повышать устойчивость бизнеса, но и усовершенствовать систему управления, способной своевременно реагировать на вызовы внешней среды, и быть готовой функционировать в пределах обоснованных норм целеустремленности.

Список используемых источников:

1. Kopitov, R. Enhancing business sustainability: Improving business policy's methodology by managerial principles' development, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 2013, Volume 99, 6 November 2013, 133-142, 1877.
2. David, F. *Strategic Management Concepts and Cases A Competitive Advantage Approach: 15th Edition*, by Fred R. David and Forest R. David, published by Pearson Education, 2015.

3. Kamforina O. Organizational diagnosis is a method for the improving any enterprise performance. /The 13th INTERNATIONAL CONFERENCE INFORMATION TECHNOLOGIES AND MANAGEMENT 2015, April 16-17, 2015, Information Systems Management Institute, Riga, Latvia, p.160.

4. Ackoff, R. & Emery F. Purposeful Systems: An Interdisciplinary Analysis of Individual and Social Behavior as a System of Purposeful Events. Chicago: Aldine-Atherton, 1972.

5. Tretyakov A.. Procedure of the full-scale effective business administration /The 14th INTERNATIONAL CONFERENCE INFORMATION TECHNOLOGIES AND MANAGEMENT 2016, April 14-15, 2016, Information Systems Management Institute, Riga, Latvia, p.244.

6. Lee Cheng F., Finnerty Joseph E. (2000). Corporate Finance: Theory, method, and Applications, Harcourt Brance Jovanovich, Publishers.

Кравець О.В., студентка гр. УП-151,
факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму
Мекшун Л.М., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: ya.r31011998@yandex.ru

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Закон України «Про транскордонне співробітництво» визначає, що транскордонним співробітництвом є 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 [1].

Теоретичні та практичні аспекти транскордонного співробітництва розглядаються зарубіжними вченими з середини 90-х років ХХ століття, зокрема: Г.Габбе, Р.Герцогом, П.Сберхардтом, А.Зарді, З.Зьоло, К.Кліпом, Г.Мюдріхом, Г.-М.Чуді та іншими, а його проблеми та перспективи в Україні досліджуються у працях вітчизняних науковців О.Амоші, В.Будкіна, І.Бураковського, О.Вишнякова, В.Кравціва, Ю.Макогона, Н.Микули, С.Пирожкова, В.Толкованова та ін.

Транскордонне співробітництво має велике значення для державної політики України, для соціально-економічного розвитку прикордонних територій, налагодження міждержавних зв'язків, а також відіграє важливу роль у пришвидшенні процесу євроінтеграції України. Співпраця в рамках єврорегіонів сприяє розвитку інтеграційних процесів у культурній, освітній, економічній, комунікаційній та інших сферах, створює можливості прискорення адаптації європейського законодавства, обумовлює підвищення життєвого рівня мешканців прикордоння. Саме тому надзвичайно актуальною сьогодні стає проблема розвитку транскордонного співробітництва та покращення умов його функціонування.

На сьогодні на території України діють 9 єврорегіонів, а саме: «Буг» (Україна, Польща, Білорусь), «Карпатський єврорегіон» (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія), «Нижній Дунай» (Україна, Молдова, Румунія), «Верхній Прут» (Україна, Молдова, Румунія), «Дніпро» (Україна, Росія, Білорусь) та «Слобожанщина» (Україна, Росія), «Ярославна» (Україна, Росія), «Донбас» (Україна, Росія). У 2008 р. за ініціативою Ради Європи було утворено Чорноморський єврорегіон. Основними напрямками діяльності вищезазначених єврорегіонів є екологія, економічне співробітництво, наука і технологічне співробітництво, прикордонна інфраструктура, контакти між людьми, співробітництво у галузі культури, туризм, охорона навколишнього середовища тощо.

На думку науковців, в нинішній час основними проблемами транскордонного співробітництва є:

- недооцінка можливостей євро регіонів як провідних суб'єктів транскордонного співробітництва;
- недосконале законодавство у галузі транскордонного співробітництва;
- обмежена зацікавленість уряду та місцевих органів влади України в розвитку транскордонного співробітництва;
- низький рівень фінансування транскордонних проектів;
- слабкість інституційного забезпечення регіонального розвитку у прикордонних територіях;
- надто мало беруть участь у розвитку транскордонного співробітництва підприємства, установи, неурядові організації;
- неналежний рівень підготовки кадрів у регіональних органах управління;
- низький рівень соціально-економічного розвитку територій, які є учасниками транскордонного співробітництва [2].

У зв'язку з цими проблемами, основними пріоритетами у розвитку транскордонного співробітництва мають бути визначені наступні завдання:

- 1) розвиток національного законодавства у галузі транскордонного співробітництва;
- 2) підвищення рівня кваліфікованості кадрів з питань транскордонного співробітництва;
- 3) надання місцевим органам влади більших повноважень і самостійності;
- 4) збільшення конкурентоспроможності прикордонних регіонів;
- 5) залучення до співпраці з органами влади наукових установ та неурядових організацій;
- 6) посилення інформаційної підтримки транскордонних програм;
- 7) розробка в межах євроінтеграції нових проектів транскордонного співробітництва та запровадження єдиної бази даних про транскордонні проекти [3].

На думку експертів, центральні органи влади недооцінюють транскордонне співробітництва як один із надійних способів залучення інвестицій в українську економіку. Директор Інституту політичної освіти Олександр Стрельников, говорячи про найбільші проблеми, котрі стоять на шляху розвитку транскордонної співпраці в Україні, зазначив: «По-перше, це недостатнє розуміння органами державної влади необхідності такої співпраці. А по-друге, небажання розвивати це питання. Розвиток транскордонного співробітництва – це потужна інвестиція в економіку України, і ті незначні кошти, які були б використані із держбюджету на співфінансування проектів, могли б повернутися в економіку України у значно більшому розмірі» [4].

Таким чином, в майбутньому, якщо більшість проблем буде вирішено, а заходи будуть реалізовані у сфері транскордонного співробітництва, то це дасть можливість підвищити імідж України на загальноєвропейському рівні, сприятиме поглибленню євроінтеграції України, з'економить державні кошти унаслідок фінансування Європейським Союзом та іншими міжнародними організаціями транскордонних проектів, покращить кадрову та інфраструктурну підготовку регіонів України.

Список використаної літератури:

1. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24.06.2006 // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 45. – Ст. 499.
2. Мікула Н.А., Толкованов В.В. Транскордонне співробітництво: посібник. – К.: вид-во «Крамар», 2011. – 259 с.
3. Розвиток транскордонного співробітництва: науково-аналітична доповідь / НАН України ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього». – Наук.редактор В.С.Кравців. – Львів, 2016. – 125 с.
4. Транскордонна співпраця: перспективи і перешкоди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radiosvoboda.org/content/article/2006820.html>

Левківський О.В., аспірант,
Науковий керівник: **Дерій Ж.В.**, д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: olexlev89@yandex.ru

ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА РЕЗУЛЬТАТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИЙМАЮЧОЇ КРАЇНИ

Основою забезпечення стійкого економічного зростання, структурної модернізації та підвищення конкурентоспроможності національної економіки є інновації. На процес розвитку інновацій впливає безліч факторів, ключова роль серед яких належить інвестиціям із різних джерел. Основним зовнішнім джерелом фінансування інновацій є прямі іноземні інвестиції (ПІІ), залучення яких дозволяє активізувати інвестиційний процес у національній економіці та підвищити рівень її інноваційного розвитку.

Прямі іноземні інвестиції слід розглядати як фінансові, майнові, інтелектуальні вкладення зарубіжних інвесторів безпосередньо у реальний сектор економіки держави-реципієнта з метою отримання прибутку, що дають інвестору право контролю над об'єктом інвестування і впливають на економічний, у тому числі інноваційний, розвиток галузей і сфер національної економіки приймаючої країни. Ці інвестиції носять стратегічний і довгостроковий характер, націлені на сталий розвиток і зростання придбаних активів. ПІІ сприяють зміцненню інноваційного потенціалу країни за допомогою ліцензування і передачі технологій, які впроваджуються в дочірні підприємства чи передаються місцевим фірмам, а також накопичення ноу-хау місцевим персоналом, оскільки привнесення з прямими іноземними інвестиціями матеріальних активів у формі виробничого обладнання в обов'язковому порядку супроводжується привнесенням і нематеріальних активів у формі навчання та навичок.

Для прискорення технологічного переоснащення виробництва, стимулювання його модернізації, організації нових виробництв, активізації розробки і впровадження інновацій важливо залучати інноваційно наповнені ПІІ, що несуть додаткові можливості вдосконалення організації й управління виробництвом та створення інноваційних продуктів.

Серед основних напрямів впливу ПІІ на результати інноваційної діяльності приймаючої країни можна виділити наступні:

- 1) значні інвестиції ТНК та їх філій у сферу досліджень і розробок посилюють інтенсивність розвитку науково-дослідної діяльності приймаючої країни з фундаментальних досліджень, які здатні стати основою радикальних інновацій;
- 2) передача супутніх ефектів від ПІІ, що є результатом іноземної інноваційної діяльності, від зарубіжних до місцевих фірм (передача знань через ланцюжок поставок, приплив кваліфікованої робочої сили, демонстраційні ефекти);
- 3) надання прав на використання нових технологій, ноу-хау та ін.;
- 4) використання і передача передових практик і досвіду з інноваційного менеджменту та підвищення його ефективності.

Звичайно, інноваційно наповнені ПІІ можуть мати як позитивні, так і негативні ефекти для країни-реципієнта. До позитивних очікуваних ефектів можна віднести: розвиток науки і науково-технічного потенціалу приймаючої країни; появу інноваційних проектів; забезпечення функціонування наукових установ, оснащення їх сучасним обладнанням, підтримку рівня життя науковців; доступ до світових інноваційних ринків, нових технологій; впровадження інновацій у виробничу діяльність підприємств, в тому числі капіталовкладення у формі сучасних засобів виробництва; модернізацію продукції, освоєння, розробку та створення в країні-реципієнті нових видів товарів і послуг, які мають покращені технічні та економічні характеристики, що підвищує їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; розширення асортименту та збільшення обсягу

інноваційної продукції в країні; інноваційний розвиток провідних галузей економіки країни; вдосконалення системи організації і управління виробництвом; залучення вітчизняних підприємців до передового господарчого досвіду [1; 2; 3; 4].

Негативні ефекти від залучення ПІІ можуть проявитись в: імпортозалежності від технологічних розробок інвесторів, витісненні національних виробників із ринку; розбіжностях економічних інтересів іноземних інвесторів і представників вітчизняного бізнесу; масовій репатріації прибутку іноземними інвесторами; отриманні морально застарілих технологій і обладнання; старінні інновацій; витоку знань; відставанні від інноваційно розвинених країн; втраті конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку; високих інноваційних ризиках; відтоку інвесторів через погіршення інвестиційного клімату; вивезенні інтелектуального продукту із країни, що веде до втрати загального ефекту інновацій; втручанні в економічний суверенітет держави [1; 4].

Переваги ПІІ в інноваційній діяльності потенційно великі, але чи буде цей потенціал реалізований у повному обсязі, залежить від приймаючої країни, що має чітке бачення того, яким чином ПІІ вписуються в загальну стратегію інноваційного розвитку [5]; її здатності запозичувати технології, розпізнавати важливість нової зовнішньої інформації, засвоювати та застосовувати для комерційного використання. Важливу роль в освоєнні нових ідей і технологій, перетворенні технологій в інноваційний продукт, виробництві нових чи удосконалених продуктів відіграє висока кваліфікація місцевих кадрів, розвиток інформаційно-технологічної, науково-освітньої інфраструктури, підприємницька активність, наявність інноваційно-технологічних кластерів. Інноваційний потенціал ПІІ в повній мірі може бути реалізований лише за наявності в країні-реципієнті розвинутої науково-дослідної і дослідно-конструкторської бази.

Список використаних джерел:

1. Биргулієва Г.Ф. Прямые иностранные инвестиции как фактор экономического роста в условиях инновационного развития России: автореферат диссертации ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Г.Ф.Биргулієва. – Санкт-Петербург, 2009. – 27 с.
2. Литвинцев И.П. Прямые иностранные инвестиции как фактор инновационного роста экономики России: автореферат диссертации ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / И.П.Литвинцев. – Москва, 2007. – 25 с.
3. Полковниченко С.О. Вплив прямих іноземних інвестицій на інноваційний розвиток економіки України / С.О.Полковниченко, Н.В.Аркадьєва // Науковий вісник ЧДІЕУ. Сер. 1. Економіка: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2011. – №1 (09). – С. 78-85.
4. Полковниченко С.О. Вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток економіки України / С.О.Полковниченко, Н.В.Аркадьєва // Науковий вісник ЧДІЕУ. Сер. 1. Економіка: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2010. – №3 (07). – С. 79-85.
5. Addison T. Foreign Direct Investment, Innovative Sources of Development Finance and Domestic Resource Mobilization [Electronic Resource] / T.Addison, G.Mavrotas. – Helsinki, Finland: UNU-WIDER, 2004. – Available at: www.helsinki.fi/netcomm/lmglib/24/89/hp_track2_adisson_mavrotas.pdf

Литвин Є.К., студент 2 курсу,
група ФСГ-151, фінансово-економічний факультет
Полковниченко С.О., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: evgeniydfilit@gmail.com

ДОМОГОСПОДАРСТВО ЯК ВАЖЛИВИЙ СУБ'ЄКТ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Домашнє господарство є одним із центральних суб'єктів економіки України, а також найчисленнішою формою господарювання в країні, виконує ряд важливих функцій, а тому дослідження його діяльності має велике значення.

Домогосподарство за своєю суттю виступає економічною одиницею, яка складається з однієї або декількох осіб, що спільно ведуть господарство. Це господарство забезпечує економіку ресурсами (робочою силою), у результаті чого отримує кошти, які використовує для задоволення власних потреб. Також домашнє господарство забезпечує виробництво і відтворення капіталу; самостійно приймає рішення; прагне до максимального задоволення своїх потреб тощо [1].

Відрізнити домашнє господарство від інших видів господарювання досить легко, адже потрібно врахувати лише декілька, властивих саме йому особливостей: спільне господарство, сімейний бюджет, спільні рішення учасників господарювання.

В Україні, як і в багатьох інших державах, виділяють декілька видів домогосподарств: малі приватні домогосподарства (малий власний будинок); великі приватні домогосподарства; об'єднання співвласників багатоквартирних будинків; домогосподарства у багатоквартирному державному будинку, що функціонують на основі оренди житла у держави; гуртожитки. Але гуртожитки не відповідають стандартам для проживання сім'ї. Цей поділ залежить від таких факторів як: рівень багатства домогосподарства, тип і характер населеного пункту, в якому проживає сім'я; тип будинку, в якому проживає родина.

Незважаючи на свої розміри, капітал та інші визначальні фактори фінансової та економічної потужності, домашнє господарство виконує ряд досить важливих для економіки функцій. По-перше, домогосподарство виступає постачальником ресурсів (трудових, виробничих і ін.), в результаті чого отримує доходи, та споживачем продукції. По-друге, заощаджує доходи, бо бажає «притримати» вільні кошти для гірших часів (втрата роботи, хвороба, нещасний випадок) або просто для ведення ділової активності чи фінансової захищеності. По-третє, виступає в якості інвестора, тобто кожне домогосподарство може інвестувати зароблені кошти в цінні папери, нерухомість, предмети розкоші, а отже, і в економіку держави в цілому.

Доходи домогосподарств – це результат економічної діяльності самого господарства. Вони можуть мати як грошову форму вираження, так і натуральну. Вплив ресурсів домогосподарств на рівень життя неможливо оцінити без аналізу його структури, оскільки матеріальний добробут населення в основному залежить від його сукупних ресурсів (доходів), що формуються з грошових та натуральних надходжень до сімейного бюджету, а саме: оплати праці, доходів від підприємницької діяльності, доходів від особистого господарства, пенсій, стипендій, різних допомог тощо [4, с.96].

Щоб глибше зрозуміти ситуацію в Україні, пов'язану з доходами домогосподарств, розглянемо статистичні дані за 2010-2015 роки, надані Державною службою статистики України (рис.1; табл.1).

З рис.1 бачимо, що сукупні ресурси в середньому на місяць в розрахунку на одне домогосподарство у грошовому вимірі у 2015 р. порівняно з 2010 р. зросли у 1,5 рази (з 3481 грн до 5231,7 грн).

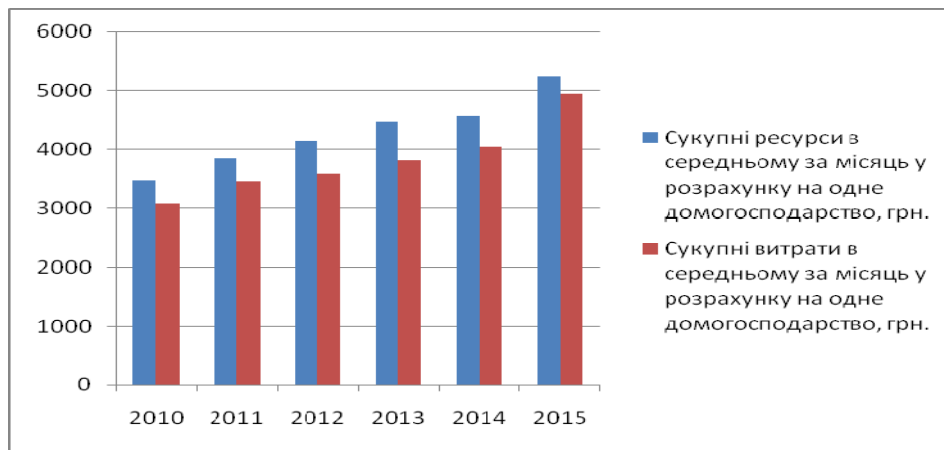


Рис. 1. Сукупні ресурси та витрати домогосподарств за 2010-2015 роки

Джерело: [2]

В табл.1 представлена структура сукупних ресурсів домогосподарств України. Так, частка грошових доходів коливається в межах 90%. Частка вартості спожитої продукції, отриманої з власного підсобного господарства та самозаготівель, за досліджуваний період набула мінімального значення у 2012 р., а в 2015 р. перевищила показник 2010 р. на 0,1%. Тим часом, пільги та субсидії на оплату комунальних послуг у 2015 р. порівняно з 2010 р. збільшилися більш ніж у 2 рази, що пов'язано з державною підтримкою малозабезпечених сімей в умовах значного зростання цін на енергоносії. Водночас за досліджуваний період зменшилися інші надходження на 1%.

Таблиця 1

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України (%)

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Грошові доходи	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	89,4
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6	5,1
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	1,3
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Інші надходження	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4	3,8

Джерело: [2]

Витрати домогосподарства за своєю суттю вказують на фінансову забезпеченість домашнього господарства і загалом показують, чи в змозі воно в цілому вести фінансову та ділову активність.

На основі даних Державної служби статистики України нами проведено дослідження витрат домогосподарств за 2010-2015 роки (рис.1; табл.2).

Як свідчать дані рис.1 і табл.2, за всіма показниками спостерігається тенденція до зростання витрат домогосподарств. А це означає, що чим більші витрати домашнього господарства на основні продукти та послуги, тим меншу можливість ведення ділової активності воно має, а отже, менше товарів та послуг буде купуватися (зменшиться попит). Зі зменшенням попиту на певні товари держава отримуватиме все менше коштів, а отже, і внутрішньо економічна ситуація в країні не поліпшиться.

Структура грошових витрат домогосподарств України (%)

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Споживчі сукупні витрати	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9
у тому числі						
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5
в тому числі						
одяг і взуття	6,0	5,7	6,1	5,9	6,0	5,7
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	11,7
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	2,0
охорона здоров'я	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7
транспорт	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7
зв'язок	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4
відпочинок і культура	1,8	1,9	2,0	2,1	1,8	1,5
освіта	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1
ресторани та готелі	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0
різні товари і послуги	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7
Неспоживчі сукупні витрати	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1
Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	10,2

Джерело: [2]

Аналіз сукупних витрат домогосподарств в розрізі їх частки від сукупних доходів показує, що в 2010 році сукупні витрати склали близько 88,2% від сукупних доходів, в той час як у 2015 році ця частка становить 94,6%. Значну частину свого бюджету домогосподарства витрачають на забезпечення потреб харчування та оплату комунальних послуг, тобто гроші просто «проїдаються», динаміку цього показника досить легко помітити, адже в 2010 році частка витрат на продукти харчування від загального доходу домогосподарства складала 79,4%, в той час, як на 2015 рік – 87,9%. Подібна динаміка спостерігається і за іншими показниками (витрати на житло, комунальні послуги, охорону здоров'я), тому не важко спрогнозувати, що при подальшому розвитку таких подій ці показники будуть лише зростати. Водночас частка витрат на одяг і взуття, освіту, відпочинок і культуру від загальної величини сукупних витрат зменшується, оскільки значну частину коштів домогосподарства витрачають на задоволення першочергових потреб.

Щоб врегулювати та покращити дану ситуацію, держава повинна проводити активну цінову політику, політику щодо стабілізації валютного курсу (який також досить вагомо впливає на ціни товарів та послуг). Не менш важливим є питання проведення активної соціальної політики, надання субсидій, пільг малозабезпеченим сім'ям, проведення антимонопольної політики (в розрізі монополій на надання комунальних послуг), а також покращення військово-політичної ситуації в Україні, що дасть змогу в подальшому запрацювати тим підприємствам, які зараз «законсервовані», оскільки знаходяться в зоні бойових дій.

Отже, сьогодні в Україні існує безліч проблем, пов'язаних з економічною активністю домогосподарств, адже все більше коштів витрачається домогосподарствами не в інвестування власного капіталу в розвиток держави, а на задоволення першочергових, базових потреб. Допоки ми будемо спостерігати подібну тенденцію, допоки не буде вжито належних заходів – виходу з подібної ситуації чекати не варто.

Список використаних джерел:

1. Базилінська О.Я. Мікроекономіка: Навчальний посібник / О.Я.Базилінська, О.В. Мініна // За ред. О.Я.Базилінської. 3-ге вид. випр. – К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 352 с.

2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Кощенко К.В. Особливості формування та класифікація доходів домогосподарств в сучасних умовах /К.В. Кощенко // Сучасні питання економіки і права. – 2013.- Вип.1. – С.80-85.
4. Червона С.П. Ресурси і витрати домогосподарств України: аналіз структури та структурних зрушень/ Червона С.П. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – №3 – С. 95-100.

Лямзіна О.Г., студентка гр. ТЗ-151,
факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму
Мекшун Л.М., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: leamzinalena@mail.ru

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

В умовах ринкової економіки підприємницька діяльність є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому в кожній країні питання створення належних умов для відповідального перед державою, соціально-орієнтованого, спрямованого на вирішення як поточних, так і довгострокових задач бізнесу завжди належали до першочергових. Така діяльність передбачає вирішення цілого комплексу складних, нерідко суперечливих проблем з урахуванням загальнодержавних та регіональних інтересів, а також мотивів діяльності різних соціальних груп населення [1].

Проблематика розвитку підприємницької діяльності та її особливостей у сучасних умовах вітчизняної економіки та світових глобалізаційних процесів є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема слід відзначити науково-практичні дослідження з питань лібералізму та лібералізації економіки в працях І. Бураковського, В. Дубровського, В. Ланового, Л. Мізеса, Ф. Хайека, Т. Палмера, О. Пасхавера, Дж. Саллівана, Е. Сото М. Фрідмана, та ін.

Підприємницька діяльність – це самостійна ініціативна, систематична господарська діяльність, здійснювана на власний ризик і під особисту майнову відповідальність з метою отримання прибутку.

Підприємницька діяльність, як один із напрямків господарської діяльності, характеризується такими ознаками:

- ініціативністю, яка означає, що підприємець починає свою діяльність відповідно до потреб ринку на свій розсуд та без будь-яких застережень;
- систематичністю підприємницької діяльності, що підкреслює її постійний характер;
- власним ризиком підприємця - він ладен відчувати на собі як позитивні, так і негативні наслідки підприємницької діяльності, зокрема випадкову загибель свого майна;
- метою підприємницької діяльності, це одержання прибутку; здійснення підприємництва від свого імені та під свою майнову відповідальність.

Для виникнення і розвитку підприємництва необхідні відповідні умови. Соціально-економічні передумови цивілізованого розвитку підприємництва можна об'єднати в такі основні групи: економічні, політичні, психологічні й юридичні.

1. Основні ключові економічні моменти відродження підприємництва:

- роздержавлення, приватизація, ліквідація монополізму;
- необхідність існування ринкової інфраструктури (банки, біржі постачально-збутові організації, транспортна система тощо);
- самостійність, свобода вибору і прийняття рішень.

2. Першочергові політичні умови:

- стабільність в країні і розвиток процесу демократизації;
- підвищення авторитету уряду, довіри до нього народу.

3. Наявність сприятливого психологічного клімату серед населення.

4. Наявність юридичних законів, які сприяють розвитку підприємництва, захищають його, підтримують.

За даними офіційної статистики кількість підприємців в Україні скорочується катастрофічними темпами. За перше півріччя 2015 року різниця між ліквідованими і новоствореними суб'єктами підприємництва склала 95,7 тис [2].

Одними з найважливіших проблем підприємницької діяльності є нестача коштів у підприємців та складність оформлення своєї справи через бюрократію. Також до основних проблем, які на сьогодні перешкоджають структурним реформам у секторі підприємництва в Україні, відноситься наявність прямих та опосередкованих злочинних, кримінальних посягань, так званого «рейдерства». Спроби протиправного захоплення підприємств здійснюються шляхом подання до державних реєстраторів підроблених документів.

До факторів негативного впливу на динаміку підприємництва належать скорочення споживчого попиту, загострення проблем у банківській сфері, погіршення умов кредитування реальної економіки, обмеження державних інвестицій та фінансової підтримки бізнесу, зменшення зарубіжного інвестування в розвиток приватного сектору та ін.

На нашу думку, найважливіша роль в усуненні вищезазначених перешкод та забезпеченні подальшого розвитку підприємництва належить державі, яка створює правове поле для ведення бізнесу й те, наскільки воно буде досконалим, безпосередньо впливатиме на успішність діяльності підприємця.

На думку дослідників даної проблеми, значних перспектив у своєму розвитку підприємництво може досягти у короткотривалій і довготривалій перспективах у разі впровадження на державному рівні таких заходів:

- тимчасове звільнення від податків малого та середнього бізнесу;
- надання кредитів для стимулювання експорту;
- ліквідація регуляторних бар'єрів та регулювання тарифів на користь національних виробників;
- формування інфраструктури, забезпечення державних замовлень і прозоре проведення тендерів;
- розширення структури пропозицій на внутрішньому ринку товарів та послуг;
- створення ефективного конкурентного середовища;
- стимулювання інноваційного розвитку;
- відродження підприємницької ініціативи населення;
- створення додаткових робочих місць та підвищення гнучкості зайнятості;
- оптимізація державного регулювання підприємницького сектора за допомогою заходів дерегуляції, спрямованих на досягнення європейських стандартів;
- активізація участі громадськості в прийнятті управлінських рішень стосовно покращення бізнес-середовища;
- розвиток державно-приватного партнерства в Україні [3;4].

Отже, в Україні вкрай актуальним є розвиток малого підприємництва, створення в цій сфері робочих місць за умови налагодження державно-приватного партнерства, розповсюдження в банківському секторі сучасних технологій мікrokредитування. Треба пам'ятати, що в інших державах саме малий бізнес – основний замовник демократичних перетворень та наповнювач бюджету.

Список використаних джерел:

1. Жадовець О.В. Проблеми лібералізації підприємницької діяльності в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/41_FPN_2015/Economics/10_202435.doc.htm
2. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Кашуба О.М. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку // Економіка та держава. –

Мініна О.В., к.е.н., доцент
кафедра теоретичної та прикладної економіки
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: minina.ok.v@gmail.com

ЕКОЛОГІЧНА ЕКОНОМІКА: ПОШУК ШЛЯХІВ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ

Людство, яке протягом тисячоліть спрямовувало всі свої зусилля на задоволення власних потреб, що, як правило, не мають меж ані у просторі, ані у часі, на сьогодні стикнулося з непереборною силою супротиву надсистеми, що обмежує його прагнення до нескінченного зростання. Ця надсистема – природне середовище – є не лише джерелом економічних ресурсів для людини, але і головною умовою її існування, а також можливістю існування майбутніх поколінь. Ситуація, що склалася на сьогодні, вимагає від нас переосмислення свого відношення до споживання, виробництва, до оточуючого середовища та до майбутніх перспектив нашої планети, котра буде домом і для наших нащадків.

Традиційний підхід в економіці базується на визначальній ролі системи потреб споживачів, залишаючи поза увагою “вимоги” природи та породжуючи цілу низку “провалів” ринку, основним серед яких є ігнорування проблем виснаження і навіть винищення природи. Саме тому сучасна наукова думка переорієнтовується на концепцію екологічної економіки, що розглядає людей як один із компонентів – важливий, ключовий, але все ж таки компонент – еколого-економічної системи. Люди в цій системі займають одне з основних місць тому, що вони відповідальні за розуміння своєї власної ролі в загальній глобальній системі біосфери, в збереженні та управлінні нею для досягнення сталості. Ця ідеологія ближча до біоцентричного екологічного світогляду, в рамках якого природні ресурси не вважаються безмежними, а людство розглядається як один з біологічних видів. Але на відміну від такого погляду екологічна економіка вважає, що людські переваги, погляди, технологія і культура повинні спільно еволюціонувати з природою, відображати широту екологічних можливостей і, що важливіше, екологічних обмежень, тобто взаємну значущість культурного і біологічного розвитку [1].

Головне завдання екологічної економіки та основний постулат концепції сталого розвитку – усвідомити, що чим більше ми споживаємо сьогодні, тим менше залишиться на завтра – не перевищити екологічних можливостей планети в її здатності підтримувати життя і добробут в майбутньому. Нинішній стан розвитку економіки демонструє невідповідність даному постулату, особливо в менш розвинених країнах, серед яких, на жаль, і наша держава. Приклад країн Скандинавії надихає і демонструє можливості людства у вирішенні проблем гармонійного існування і розвитку багатьох поколінь, що послідовно змінюють один одного, однак Україна ще дуже далека від цього шляху, яким має слідувати усе людство. Варварське винищення лісів, забруднення атмосфери, земель і вод, зародковий стан вирішення проблеми сортування і переробки відходів та використання вторинної сировини тощо ставить нас в один ряд з відсталими країнами.

Поступове усвідомлення необхідності переходу від теорії економічного зростання до теорії сталого розвитку, від максимізації прибутку, доходу, корисності, надлишку споживача тощо до максимізації якості життя, що вимірюється сукупною кількістю людино-років, прожитих у майбутньому людством на такому рівні споживання ресурсів, який є достатнім для гарного життя [2] – основна проблема для українського соціуму на сьогодні та основне завдання для держави як суб’єкта суспільного впливу.

Зниження тиску на довкілля в Україні останніми роками зумовлене виключно

економічним занепадом, поступовим руйнуванням промислової бази та згортанням основних видів виробництва, що спричиняли цей тиск (табл. 1).

Таблиця 1

Показники економічної динаміки основних видів виробництв України [3]

Показники, % до попереднього року	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Індекси промислової продукції, в тому числі					
промисловість	108,0	99,3	95,7	89,9	87,0
добувна промисловість	106,7	101,5	95,2	89,3	86,9
переробна промисловість	109,7	98,0	92,7	90,7	87,4
постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	103,1	100,9	98,9	93,4	88,0
Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва	120,2	96,1	113,6	102,2	95,2
Індекси вантажообороту автомобільного транспорту	112,6	100,1	103,0	94,9	91,2

Скорочення виробництва супроводжується зменшенням забруднення природного середовища (табл. 2), однак породжує проблему підтримання прийняттого рівня життя населення, що суттєво знижується в умовах економічної кризи. Зубожіння основної маси населення, падіння реальних доходів і непомірне зростання цін на енергоносії та комунальні послуги спричиняє неконтрольоване споживання деревини з метою опалення, незаконне вирубування лісу, видобуток бурштину, знищення тим самим природних ландшафтів, порушення біогеоценозів, безповоротну втрату цінних ресурсів і компонентів природного середовища.

Таблиця 2

Показники екологічного навантаження (споживання ресурсів та забруднення довкілля) в Україні [4]

Показники	Роки				
	2010	2012	2013	2014	2015
Забір води з природних водних об'єктів, млн. м ³	14846	14651	13625	11505	9699
Заготівля ліквідної деревини усього, тис. м ³	16145,6	17506,7	18021,9	18333,2	19267,7
від рубки головного користування	7239,0	7790,2	7839,9	8218,6	8391,8
від рубки формування і оздоровлення лісів та інших заходів, пов'язаних з веденням лісового господарства	8843,4	9636,1	9887,7	10044,6	10767,8
Викиди забруднюючих речовин в атмосферу – всього, тис. т	6678,0	6821,1	6719,8	5346,2	4521,3
стаціонарні джерела	4131,6	4335,3	4295,1	3350,0	2857,4
пересувні джерела	2546,4	2485,8	2424,7	1996,2	1663,9
Скидання забруднених зворотних вод без очищення у поверхневі водні об'єкти, млн. м ³	312	292	265	175	184
Утворено відходів, тис. т	425914,2	450726,8	448117,6	355000,4	312267,6
у тому числі від економічної діяльності	419191,8	442757,4	439091,4	348686,1	306214,3
Утворено відходів на одну особу, тис. т	9285,1	9885,8	9851,0	8255,6	7288,3
Утилізовано відходів, тис. т	145710,7	143453,5	147177,9	109280,1	92463,7
у розрахунку на одну особу, кг	3176,6	3146,4	3235,4	2541,3	2158,1
Підготовлено відходів до утилізації, тис. т	6037,3	6105,2	5093,6	2903,9	1940,5

Постійне виснаження запасів природних ресурсів, зокрема лісів (табл. 2) свідчить про поступовий перехід України до “сировинної” економіки, що забезпечує ресурсами розвинені країни, одержуючи натомість готові товари, здатність і можливість виробляти які всередині країни стрімко зменшується. Збереження подібного стану речей неминуче призведе нашу державу до краху, населення – до зубожіння, а природні ресурси – до винищення економічно “спроможнішими” сусідніми країнами.

В такій ситуації пошук шляхів подальшого розвитку має зосередитися в площині інтеграції внутрішнього наявного економічного потенціалу нашої країни та сучасних

технологічних досягнень провідних країн світу. Маючи переваги вигідного гео економічного розташування, багатий природно-ресурсний потенціал, розвинений інтелектуальний потенціал, Україна володіє унікальною можливістю оптимально їх поєднати для забезпечення сталого розвитку та виходу з кризового стану. Наявну техніко-технологічну базу промисловості, що є нашою радянською спадщиною, відновити неможливо. Це дає нам шанс поступово збудувати надсучасне виробництво за принципами екологічної економіки, що передбачає повну відмову від очисних технологій, оскільки базується на “чистих” технологіях, котрі не забруднюють природне середовище, перехід до енергоощадних технологій, технологій глибокої переробки сировини, переробки відходів, технологій повного циклу виробництва, до органічного землеробства та використання інших переваг нашої території. Крок за кроком, усвідомлюючи наслідки, ми маємо відмовлятися від неконтрольованого споживання природних ресурсів, оскільки замінити їх ні капітальними, навіть надсучасними, ні трудовими ресурсами не можна – ні бензопили, ні велика кількість дроворубів не замінять знищених карпатських лісів – як у виробництві, так і в середовищі нашого існування. Наслідки відомі.

Вирішення розглянутої проблеми на сьогодні є складним і тривалим внаслідок обмеженості, в першу чергу, фінансових ресурсів, але кроки в цьому напрямі необхідно робити вже зараз. Будь-яка економічна криза скінченна, а прагнення до наживи – вічне. Тому скоригувати вектор майбутнього розвитку економіки має держава: простимулювати впровадження зелених технологій, обмежити та проконтролювати споживання дефіцитних ресурсів, припинити винищення лісів, забезпечити економічну підтримку технологічної перебудови виробництва, розвитку органічного землеробства тощо. За умови грамотного і системного підходу Україна спрямується в своєму розвитку в напрямі, в якому рухається весь цивілізований світ.

Список використаних джерел:

1. Solow R. The Economics of Resources or the Resources of Economics // The American Economic Review. – 1974. – Vol. 64. – №2. – P. 1-14.
2. Хвесик М. Парадигмальний погляд на концепції сталого розвитку України // Економіка України. – 2012. – №6. – С. 4-12.
3. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Статистичний збірник “Довкілля України за 2015 рік”. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 242 с.

Мельник О.Г., здобувач

Науковий керівник: **Гонта О.І.**, д.е.н., професор

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЛЮДЕЙ З ОБМЕЖЕНИМИ ФІЗИЧНИМИ МОЖЛИВОСТЯМИ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Якість трудового потенціалу країни є фундаментом економічного розвитку національної економічної системи. Якісні характеристики трудових ресурсів справедливо розподілити на три групи: індикатори, що характеризують демографічну структуру суспільства; індикатори, що засвідчують загальний рівень освіти і професійної підготовки та індикатори здоров'я нації. Стосовно останньої групи слід зауважити, що погіршення здоров'я нації відбувається як у напрямі поширення загальної захворюваності населення, в тому числі – хронічними хворобами, пов'язаними з екологічною та соціально-психологічною ситуацією середовища життєдіяльності, так і з постійним зростанням рівня інвалідності населення.

На жаль, інвалідність як соціальне явище притаманна будь-якій державі. Нині рівень інвалідизації жителів планети сягає нині показника понад 1 млрд. осіб або 15 % від загальної

кількості населення. В Україні чисельність осіб з інвалідністю становить 2,8 млн. осіб або 6,1 % від загальної чисельності населення нашої держави (на початку 1990-х рр. загальна кількість інвалідів у країні становила біля 3% населення (близько 1,5 млн. осіб). Наведені дані підтверджують гостроту та поширеність проблеми інвалідності [1].

Окремої уваги потребують інваліди працездатного віку, для яких проблеми реабілітації, соціального захисту тісно пов'язані з необхідністю забезпечення їх повноцінної соціалізації. У найпоширенішому визначенні **соціалізація особистості** пов'язується з набутих досвідом життєдіяльності у суспільстві та корисних функцій, які вона здатна виконувати для суспільного добробуту, а також її гармонізацією з соціальним середовищем. У сучасних наукових підходах до забезпечення зайнятості людей з інвалідністю спостерігається тенденція переходу від медичної моделі «*реабілітації людей з інвалідністю*» до моделі підготовки робочої сили, орієнтованої на системну соціалізацію таких людей, насамперед – в економічній сфері [2]. При цьому слід враховувати, що соціалізація економіки - одна з ключових складових світової економічної трансформації, в основі якої простежується інтеграція приватних і суспільних засад, які властиві сучасній моделі суспільно-економічних відносин, однією з новацій яких є формування **інформаційної економіки (Information economy)**.

Стосовно формування інформаційної економіки, яка містить в собі значний потенціал соціалізації людей з обмеженими фізичними можливостями, слід зазначити, що Науково-технічна революція другої половини ХХ століття була пов'язана із розробкою та поширенням принципово нових інформаційно-комунікаційних технологій. Її наслідками стали різке підвищення ролі інформації та знань у суспільно-економічній сфері, піднесення сфери послуг за рахунок відносного зниження питомої ваги масового виробництва матеріальних речей, виникнення нових суспільних явищ та проблем, які людству раніше не були відомі [3,4]. Інформаційну економіку інколи називають мережною економікою. Можна стверджувати, що інформаційна економіка – це така система організації господарства, в якій більша частина ВВП забезпечується діяльністю з виробництва, обробки, зберігання і розповсюдження інформації і знань, і більше половини зайнятих беруть участь в цій діяльності. З іншого боку, інформаційна економіка є специфічною концепцією, що характерна для тих прогнозів майбутнього інформаційного суспільства, в яких акцент зосереджується на провідній ролі електронно-інформаційних технічних засобів зв'язку в розвитку всіх основних сфер економіки. При цьому сама інформація ототожнюється з товарною продукцією і досліджується здебільшого за допомогою статистичних методів.

В інформаційній економіці переважає виробництво та споживання не матеріальних благ, а інформаційних та духовних цінностей, а її інтегруючим показником буде рівень інформатизації. Матеріальна основа такої економіки – виробництво інформаційного устаткування електронного (масове виробництво) і використання комп'ютерних систем, машинних банків, мікропроцесорів тощо, телекомунікаційної, побутової електроніки. В інформаційній економіці нерозривно пов'язаний розвиток інформаційних машин і систем зв'язку, що дає змогу комплексно надавати інформаційні послуги. За прогнозами, частка електронної промисловості, телекомунікацій та інформаційних послуг у ВНП Японії у 2000 становитиме понад 20%.

За нашим переконанням, саме інформаційна економіка несе в собі потужний потенціал для розвитку людини, найбільш повної реалізації її природних здібностей та здобутих професійних навичок, причому незалежно від фізичних можливостей особи. Саме тому вважаємо за необхідне активно досліджувати персони активу залучення людей з обмеженими фізичними можливостями до участі у всіх організаційних формах інформаційної економіки. Слід підкреслити, що в умовах інформаційної економіки інвалідність, отримана в силу різних обставин ніякою мірою не обмежує людину в отриманні нових знань (завдяки інтернет-технологіям), здобуття найвищого рівня освіти (навіть за кордоном, використовуючи систему дистанційного навчання), постійного

самовдосконалення, а також виконання професійних функцій з урахуванням складнощів обмеженого пересування, або іншої специфіки мобільності людини.

Варто відзначити перші позитивні кроки, які зроблені в Україні в цьому напрямі. Так, Фонд Східна Європа в партнерстві з Благодійним фондом розвитку комп'ютерних та інформаційних технологій для інвалідів «АІК» реалізує проект «Кожен має право на працю: партнерство для покращення можливостей працевлаштування людей з інвалідністю». Проект виконується за фінансової підтримки британської благодійної організації «Всесвітня єврейська допомога» (WorldJewish Relief). Метою дворічного проекту є сприяння працевлаштуванню в сфері інформаційних технологій та покращенню матеріальних можливостей людей з особливими потребами [5].

Відмітимо, що Благодійний фонд розвитку комп'ютерних та інформаційних технологій для інвалідів «АІК» — заснований 4 березня 2002 р. **Засновниками, керівниками та членами фонду є люди з інвалідністю 1 і 2 групи** важких форм фізичних захворювань або травм. Головна мета фонду – створити в Україні умови, які забезпечать людям з обмеженими фізичними можливостями гідне та безбар'єрне існування у суспільстві. Свої цілі та завдання фонд реалізує за допомогою комп'ютерів, Інтернету і сучасних комп'ютерних та інформаційних технологій, завдяки яким ми допомагаємо людям з фізичними обмеженнями проходити реабілітацію, вчитися, працювати, брати участь у політичному та суспільному житті, захищати свої права, займатися творчістю, отримувати корисну інформацію, спілкуватися та знаходити друзів. Фонд намагається сприяти всьому, що розширює життєвий простір людей з обмеженими фізичними можливостями та допомагає їм здобувати навички для самостійного життя [5].

Ідея проекту полягає у тому, щоб сприяти працевлаштуванню людей з інвалідністю, впроваджуючи поширений в розвинених країнах рух соціальної відповідальності бізнесу та допомагаючи вирішити проблему зайнятості, соціальної інтеграції та покращення матеріального становища людей з інвалідністю та їх сімей в Україні. Оскільки робота в ІТ-сфері може виконуватися дистанційно та є затребуваною на ринку праці, проект фокусується на працевлаштуванні людей з інвалідністю у цій сфері.

Основний фокус проекту зосереджено на таких потребах бенефіціарів, як: брак можливостей для дистанційної освіти, упередження з боку роботодавців, необхідність підвищення якості та спектру надання послуг з працевлаштування для людей з інвалідністю серед організацій та державних інституцій, що опікуються людьми з особливими потребами. В рамках проекту було розроблено дистанційні курси з таких ІТ спеціальностей, як: комп'ютерна грамотність, HTML, CSS, Python, PHP, SQLite, Java SE. Пілотна група з 90 людей з особливими потребами зі всієї України вже розпочала навчання.

За нашим переконанням, у вирішенні питань соціалізації інвалідів з огляду на можливості інформаційної економіки та з урахуванням регіональної специфіки може відіграти Чернігівський національний технологічний університет, як центр підготовки ІТ-фахівців, а також заклад, який випускає спеціалістів у сфері оздоровлення та реабілітації населення. Це потребує, з одного боку формування навчально-методичного забезпечення організації такої роботи, а з іншого – узагальнення найбільш доцільного світового та вітчизняного досвіду залучення людей з обмеженими фізичними можливостями до повноцінної участі в інформаційній економіці.

Список використаних джерел:

1. Про становище людей з інвалідністю в Україні: Національна доповідь/ Офіційний сайт Мінсоцполітики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: mlsp.gov.ua
2. Пиріг Л. Сучасний стан інтеграції людей з обмеженими можливостями в суспільство / Л.Пиріг // Вісник Дніпропетровського університету №9/2 Соціологія.- С.135-140
3. Ніколаєв Є.Б. Теорія інформаційної економіки: зміст і основні суперечності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец 08.00.01 - економічна теорія та історія економічної думки / Є.Б. Ніколаєв. – Київ, 2011. – 20 с.

4. Огірко І. В. Інформаційна економіка як напрям дослідження економіки та інформаційних технологій // Формування нової парадигми економічної теорії в Україні. — Л.: Вид-во ЛНУ ім. Франка, 2001. — Вип. 8. — С. 140–145.

5. Благодійний Фонд розвитку комп'ютерних та інформаційних технологій для інвалідів «Аік» : Офіційний сайт [http://www.aik.ua/ru/blahodijnyj-fond-rozvytku-kompyuternyh-ta-informatsijnyh-tehnolohij-dlya-invalidiv-aik-oholoshuje-konkurs-na-rozrobku-ta-pilotuvannya-dystantsijnyh-it-kursiv/]

Панчошна Я.В., студентка гр. ТЗ-152,
факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму
Мекшун Л.М., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: panchoshnayana@mail.ru

ПРОБЛЕМИ СТАНОВЛЕННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Поняття ринку землі іноді тлумачиться надто звужено та доволі часто зводиться лише до її купівлі - продажу. Хоча насправді це визначення набагато ширше. В його основу покладено не тільки юридично-правові відносини, а й економічні, що виникають між суб'єктами ринку.

На сьогодні є ціла низка важливих проблем, реалізацію яких може забезпечити запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення та його ефективного державного регулювання в Україні, а саме :

- створення сприятливого ринкового середовища, що забезпечує постійний перехід прав на нерухоме майно до найбільш ефективних власників;
- повноцінна реалізація права приватної власності та інших прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення всіма суб'єктами земельних відносин;
- раціональний перерозподіл та оптимізація використання земель сільськогосподарського призначення;
- кардинальне підвищення інвестиційної привабливості сільського господарства;
- підвищення ефективності використання природно - ресурсного потенціалу земель сільськогосподарського призначення та забезпечення стратегічної продовольчої безпеки держави;
- встановлення об'єктивної ринкової власності земельних ділянок сільськогосподарського призначення у процесі їх економічного обороту;
- стимулювання розвитку інститутів громадянського суспільства у питаннях захисту прав власників земельних ділянок, реалізацію яких може забезпечити запровадження повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення та його ефективного державного регулювання в Україні;
- безперешкодний доступ громадян до землі як ресурсу людського розвитку;
- збереження та створення робочих місць у сільській місцевості та ін.
- Верховна Рада прийняла закон № 5123-І від 6 жовтня 2016 р. про продовження мораторію на продаж землі терміном на один рік.
- На нашу думку, негативним наслідком продовження мораторію на купівлю - продаж сільськогосподарських земель стала неможливість поліпшити технологічні умови їх використання через нераціональні розміри землеволодіння та стримування оптимізації сільськогосподарського землеволодіння і землекористування.

На сьогодні оренда в Україні є основною формою реалізації економічних та юридичних прав на земельні ділянки, особливо сільськогосподарського призначення. У результаті 15-річної дії мораторію на продаж землі сільськогосподарського призначення було укладено 4,7 млн орендних договорів на загальну площу 16,6 млн га, тобто більш як на половину всіх земель приватної форми власності. Також діють близько 56 тис. договорів оренди державних

сільгоспземель на загальну площу близько 2,5 млн га, що становить чверть усього державного земельного банку. На ринку оренди встановлюються монополістичні відносини, бо навіть якщо на території умовних сільради/району землю обробляють кілька орендарів, то їхні цінові пропозиції, як правило, ідентичні. Конкуренція носить циклічний характер і посилюється в момент переукладання договорів, але більшу частину часу ринок оренди – це ринок покупця, а не продавця.

На думку експертів, ситуація погіршилася після прийняття у квітні 2015 р. закону, яким було дозволено передавати землі особистих селянських господарств в оренду агрохолдингам, встановлено мінімальний строк оренди в сім років і скасовано еколого-економічні обґрунтування сівозмін. Наслідком цих новацій стало перенасичення сівозміни олійними культурами, питома вага яких у структурі посівів у деяких областях доходить до 40%. У масштабах країни посіви соняшника у 2015 році вже майже зрівнялися з площами під пшеницею і становлять 6 млн га, що на 900 тис. га більше, ніж роком раніше [1]. За даними Держгеокадастру України середня орендна плата за гектар у 2015 році становила 862 грн., або менш ніж 40 дол. США, що майже у сім разів нижче, ніж у країнах ЄС. Питома вага аграрної виручки в загальному обсязі експорту у 2015 році склала 28,5 %, а за перше півріччя 2016 року зросла до 31,4 % [2]. Через сировинну структуру АПК України майже не створює доданої вартості і робить валютну виручку принципово залежною від індексів цін на сільгосппродукцію на світових ринках.

На орендованій землі виробник не мотивований робити довгострокові інвестиції, як-от будівництво дорогої іригаційної системи або закладка винограднику, від якого перший урожай буде тільки через п'ять років. Однак без створення надійних інституційних і регуляторних засад функціонування ринку й реального захисту прав власників вільний ринок працювати не може й не буде.

Розглянемо, що відбувається з ринком землі у сусідніх країнах. Незважаючи на всі протести ЄС, у Польщі фактично заборонили продаж землі іноземним громадянам і встановили максимальний розмір земельних володінь не більш ніж 300 га на одну особу. Водночас купити землю може тільки той громадянин, який постійно проживав у цій місцевості як мінімум п'ять років, і він ще має взяти на себе зобов'язання обробляти самостійно куплену землю як мінімум упродовж 10 років. Таке рішення фактично повністю закриває вільний ринок землі в країні. Поляки побоюються, що західноєвропейські інвестори скуплять землю, що призведе до збільшення угідь, розвитку агрохолдингів і, врешті-решт, руйнування традиційного сільського господарства, яке ґрунтується на невеликих фермах.

У Росії вільний ринок землі було запроваджено у 2002 році. Формально зарубіжні власники не можуть купувати землю в Росії безпосередньо, але можуть через російську юридичну особу. Кожен регіон встановлює граничний розмір концентрації земельних угідь – як правило, це не більш ніж 10% від усієї орної землі в районі. У власності юридичних осіб у 2015 році перебувало не більш ніж 3% від усіх орних земель РФ [3].

Таким чином, на ринку землі в Україні основними продавцями сільськогосподарської продукції стали агрохолдинги, які користуються низькою орендною платою на землю. За обсягом експорту сільгосппродукції Україна входить до першої десятки країн-експортерів. Держава при цьому перебуває за межами земельного ринку, не одержуючи призначених податків і зборів від операцій із землею і не маючи можливості забезпечити розвиток сільських територій та залучити інвесторів у занепадаючі сектори АПК.

Список використаних джерел:

1. Мартинюк М. Ринок землі в Україні: три можливі моделі запуску та їх наслідки // Земельний вісник України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zemvisnuk.com.ua/page/rinok-zeml-v-ukra-n-tri-mozhliv-model-zapusku-ta-kh-nasl-dki>
2. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Ринок землі в Україні: ілюзії та страхи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socportal.info/2016/10/11/rinok-zemli-v-ukrayini-ilyuziyi-ta-strahi.html>

RENEWABLE ENERGY – A WAY TO ENERGY INDEPENDENCE

For the last few years Ukraine has made a progress in alternative and renewable energy resources searching, in improvement of existing technologies and in creation of renewable energy policy. Using of energy from renewable sources allows reducing energy costs of the Ukrainian energy system. But such search is impossible without appropriate energy policy, without legal framework improvement and without involved investment.

To ensure ecological sustainable practice and to solve energy question it is necessary to develop such branches of renewable energy as wind, solar, geothermal and to use biomass, little hydropower stations.

Wind energy – branch of renewable energy, which is specialized on wind kinetic energy using. In our country windmills can be built on Azov sea coast, in steppe areas, in the Carpathian Mountains. Wind energy is ecology clean way of energy production. It does not pollute the atmosphere, does not use fuel, and does not lead to thermal environmental pollution. Effective use of wind energy in Ukraine will enable produce 5, 71 megawatts per hours every year and ensure 2, 5% of annual energy consumption in Ukraine.

Solar energy is used from sun energy for getting energy, comfortable for further using. Nowadays there are 2 ways for conversion of solar irradiation into energy: to use solar energy as a heat source to produce energy in traditional way, for example, by using turbo generators; or convert solar energy into electrical current in solar cells. Solar energy also can be used after its concentration through mirrors, for substances smelting, water distillation, heating.

According to scientists, geothermal energy (natural Earth heat), which is accumulated within first 10 km of Earth crust, reaches 137 trillion tons of fuel equivalent, that 10 times exceeds geological sources from all combined fuel types. Hydrothermal sources, such as thermal water, steam-water mixture and natural steam have the best economic indicators among all other geothermal energy. In Ukraine the forecasted operational thermal water sources as heat reserve are equivalent to using of 10 million ton of fuel per year. Geothermal energy is received from the heat source with high temperatures, it has some specifics: the temperature of energy carrier is smaller than during fuel burning and the best way to use geothermal energy is the combined one (electricity production and heating).

Biofuel is organic materials, such as timber, ethanol, waste, that is used for energy production. According to the official definition of the biofuel, it is the fuel, which contains over 80 percent of renewable materials and was collected in 10 years before using. Biomass includes not only organic materials, but also pus, landfill gas. At the same time, biogas equipment, equipment for anaerobic biomass recycling, act as a refinery construction, because recycle organic waste into neutral mineral products. Equipment for wind, solar energy production is passively clean, and the biomass one is actively clean, because it excludes ecological danger of products that are used in the energy production. For example, technology of methane pus fermentation allows to get biogas and excludes bacterial, chemical ground, water, air pollution, which happens in the pus storage. Also during the recycling the high-quality fertilizer, protein and vitamin feed supplements can be produced that is why this kind of energy is zero waste.

Hydro energy is the technologically explored way of energy production that has guaranteed updated energy source and the lowest energy cost price among traditional fuel and the biggest part of alternative technologies. Exploitation of the river potential with a use of little and micro hydropower station helps to improve consumer energy supply.

Ukraine has a great renewable energy potential that can be used to improve the trade balance, create new work places and stimulate economic activity in times, when the country has increased dependence on energy import and has to overcome hard economic challenges.

List of the used references

1. Geletukha G.G., Dolinsky A.A. 2006, Presentation at Third International Conference on Biomass for Energy (18-20 September 2006, Kiev, Ukraine).
2. Konechenkov, A. "Renewable Energy. Focusing Ukraine, Vision 2050", Renewable Energy Agency NGO.
3. Kuznetsova, A. Und kutsenko, k., 2010, "Biogas and "green tariffs" in Ukraine – A profitable Investment?", German–Ukrainian Policy Dialogue in Agriculture, Institute for Economic Research and policy consulting.
4. Giz program. Remap 2030. Renewable energy prospects for Ukraine. [Electronic Resource] / <http://saee.gov.ua/sites>.

Полегенько В.М., студентка гр. ТЗ-151,
факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму
Мекшун Л.М., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: P.Virsaviya@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Європейська інтеграція – це процес політичної, юридичної, економічної (а в деяких випадках – соціальної та культурної) інтеграції європейських держав, у тому числі й частково розташованих в Європі. На нинішній момент європейська інтеграція досягається в основному за рахунок розширення Європейського Союзу та Ради Європи.

Аналізом проблем європейської інтеграції України займався багато дослідників, зокрема Артёмов І., Вергун В., Гошовська О., Дьоміна О., Задарей Н., Іванова П., Корнілова О., Копійка В., Кузьміна О., Фурман В., Шкарпова О., Шнирков О та ін.

Європейська інтеграція – складний та суперечливий соціально-економічний процес налагодження тісного співробітництва європейських держав, посилення всебічної взаємозалежності держав, передусім в економічній сфері, та подальшого зближення цивілізаційно споріднених національних спільнот.

Для України європейська інтеграція – ключовий пріоритет зовнішньої політики, який передбачає проведення системних реформ в усіх сферах життя відповідно до норм та стандартів ЄС, шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС. Стратегічною метою України є її приєднання до Європейського Союзу.

Європейський Союз й Україна почали переговори щодо Угоди про асоціацію у 2007 р., а в 2008 р. – щодо поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі як невід'ємної складової частини Угоди про асоціацію. Верховна Рада України та Європейський парламент 16 вересня 2014 р. ратифікувати Угоду про асоціацію між ЄС та Україною, що дало можливість розпочати тимчасове застосування відповідних положень Угоди про асоціацію з 1 листопада 2014 р. [1].

На сьогоднішній день Україна успішно співпрацює із Світовою організацією торгівлі (СОТ), вступ до якої дозволив нашій країні розширити торгові мережі з усім світом, що позитивно впливає на імідж держави. Без членства в СОТ Україна не змогла б розпочати переговори щодо зони вільної торгівлі з Європейським Союзом та іншими міжнародними організаціями. Членство в СОТ є базовим критерієм відповідності вітчизняної економіки міжнародним стандартам бізнесу, торгівлі та інвестицій.

Україна також бере участь у багатьох підрозділах ООН: МОП – Міжнародній організації праці; ВООЗ – Всесвітній організації охорони здоров'я; ФАО – продовольчій та сільськогосподарській організації; МАГАТЕ – міжнародній комісії з атомної енергетики та ін. Україна є активним учасником у роботі європейських політичних організацій: Раді Європи та Парламентській Асамблеї Ради Європи. Співпраця з Міжнародним валютним фондом є важливою з огляду на необхідність збереження належного іміджу країни, що сприятиме підвищенню її кредитного рейтингу на світових фінансових ринках, зменшенню відсоткових ставок по кредитах, дозволить зберігати привабливість для іноземних інвесторів.

Науковці виділяють можливі негативні наслідки європейської інтеграції України. Перш за все, це втрата конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін, квотування певних видів товарів. По-друге, це ускладнення візового режиму із східними сусідами [2; 3].

Уряд України почав приводити українське законодавство у відповідність до європейського. Так, станом на 22 квітня 2015 р. було ухвалено 33 розпорядження про схвалення 129 планів імплементації 179 актів законодавства ЄС. Зокрема, Кабінет Міністрів України затвердив вісім планів імплементації 13 актів законодавства ЄС у сфері охорони здоров'я, 43 плани імплементації 45 законів ЄС у сфері інфраструктури, два плани імплементації двох законів ЄС у сфері юстиції, три плани імплементації трьох законів в агросфері, 10 планів імплементації 38 актів у сфері економічного розвитку та шість планів імплементації дев'яти актів у сфері фінансів, а також 14 планів імплементації 14 законів ЄС у соціальній сфері, 20 планів імплементації 20 актів у сфері екології та природних ресурсів та один план імплементації одного акта законодавства ЄС у сфері освіти [1]. Але робота в цьому напрямі продовжується.

Серед позитивних перспектив для України від вступу до ЄС можна виділити:

- стабільність політичної системи, сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин;
- забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу, а також впровадження стандартів ЄС у виробництві;
- підвищення кваліфікації робочої сили за умови її вільного руху в межах єдиного ринку;
- створення більш сприятливого інвестиційного середовища;
- зростання обсягів торгівлі України на європейському рівні;
- підвищення якості регулятивних інститутів у фінансовій та банківській сферах;
- формування середнього класу;
- проведення реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту за європейськими стандартами [4].

Також євроінтеграція України сприятиме зростанню продуктивності національної економіки та зможе забезпечити її технологічну модернізацію завдяки вільному доступу до новітніх технологій, інформації та капіталу. Вона надасть можливість використовувати фонди регіонального розвитку ЄС для забезпечення рівня економічного розвитку, властивого розвиненим країнам Євросоюзу [5, с.64].

Таким чином, європейська інтеграція є цивілізаційним вибором для України, а розвиток відносин з Європейським Союзом у довгостроковій перспективі має залишатися одним із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України. Основні зусилля повинні спрямовуватися на інтеграцію України у загальноєвропейський економічний простір шляхом розширення доступу українських товарів на європейські ринки, поглиблення виробничої кооперації, гармонізацію економічного законодавства у відповідності до стандартів ЄС і СОТ.

Список використаної літератури:

1. Беззуб І. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1209:suchasnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350

2. Домашук Н. Україна в інтеграційних процесах: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2014/ukrajina-v-intehratsijnyh-protseah-suchasnyj-stan-ta-perspektyvy-rozvytku-2/>

3. Артьомов І.В. Європейська інтеграція України: стан, проблеми, перспективи: зб. наук. статей. Книга 1. – Ужгород: ПП «АУТДОР-ШАРК», 2014. – 380 с.

4. Сіденко В. Розширення Європейського союзу на схід: наслідки для України // Національна безпека та оборона. – 2009. – №9. – С. 25-29.

5. Сльозко О. Європейський вибір України в контексті інтеграції в ЄС // Україна у світовому економічному просторі Ін-т економіки упр. та госп. права. – К.: Таксон, 2008. – 246 с.

Ракитская А.А., старший преподаватель
кафедры экономики и финансов
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
(г. Гомель, Республика Беларусь)

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Санаторно-курортный сегмент (СКС) туристической индустрии Республики Беларусь некогда был интегральной частью беспрецедентного в мировом масштабе санаторно-курортного комплекса Советского Союза. Специфика советских здравниц выражалась, в частности, в том, что коммерческая цель функционирования многочисленных советских санаторно-курортных организаций (СКО) не была доминантной. Оценка эффективности санаторно-курортной деятельности в основном сводилась к эффективности ее лечебной и рекреационной функций при значительном удельном весе социальной функции. В заданных условиях цены на путевки многочисленных белорусских СКО были скорее доступные, нежели рыночные.

После распада Советского Союза многое изменилось. Постепенное становление рыночных отношений в Республике Беларусь привело к некоторой свободе ценообразования в сфере санаторно-курортной деятельности. Обострилась проблема расхождения количественного значения стоимости путевок с одной стороны, и качества оказываемых услуг со стороны белорусских СКО с другой стороны. Так появилась потребность разработать интегральный показатель измерения эффективности санаторно-курортной деятельности, остающаяся актуальной до сих пор.

Самая общая формула эффективности представляет собой отношение количества благ, полученных от конкретной деятельности, к количеству задействованных ресурсов или к объему наличествующего потенциала: чем больше отношение, тем выше показатель эффективности. Таким образом, основная проблема измерения эффективности лечебно-оздоровительного потенциала сводится к проблеме объективной оценки суммы задействованных в данном сегменте хозяйственной деятельности ресурсов с одной стороны и, с другой стороны, - суммы ценностей, являющихся конечными продуктами санаторно-курортной деятельности.

Оценка на основе рыночных принципов

Рынок являет собой эффективную информационную систему только при очень ограниченных условиях. Необходимо, чтобы:

- 1) наличествовало множество покупателей и продавцов;
 - 2) товары, или услуги, были однородны и просты;
 - 3) субъекты спроса обладали достоверной информацией о степени полезности (годности) предлагаемых благ;
 - 4) рынок должен быть открыт для входа и выхода хозяйствующих субъектов.
- Иными словами, рыночные принципы эффективны при отсутствии рыночной власти.

Каждая СКО Республики Беларусь представляет собой определенное сочетание уникальных природных и капитальных активов, в совокупности составляющих рельефно выраженную рыночную власть на определенной территории, вследствие чего возникает необходимость измерения степени рыночной власти каждой СКО и нивелировать ее посредством той или иной ренты, тогда можно говорить о возможности создания рынка санаторно-курортных услуг. Однако все составляющие рыночной власти в белорусской туристической отрасли неподвластны позитивному анализу, поскольку вся ее феноменология (пейзаж, близость к реке или морю, наличие минеральных источников, мест для удачной рыбалки и др.), зависит от преломления всех данных факторов разнообразной оптикой отдыхающих. При этом следует учитывать, что вкусы и оценки потребителей санаторно-курортных услуг постоянно меняются.

За рамками рыночного подхода к оценке эффективности туристической отрасли следует отнести и всевозможные мультипликативные эффекты, а также «неуловимые» социальные и медицинские эффекты функционирования туристической отрасли. И проблема состоит в том, что развитие коммерческого направления санаторно-курортного бизнеса, которое, в общем-то, поддается количественному анализу, в ряде случаев вершится сокращением ее социальных эффектов, масштабы которого зафиксировать очень трудно.

Оценка на основе балльной системы

Там, где рыночные принципы терпят фиаско, функцию оценки часто осуществляют эксперты. Одна из распространенных форм экспертного метода – оценка на основе балльной системы.

На территории Республики Беларусь оценка потенциала СКО осуществляется в ходе проведения государственной аттестации. Критерии оценки учреждений лечебно-оздоровительного туризма содержатся в «Положении о критериях и порядке проведения государственной аттестации санаторно-курортных и оздоровительных организаций», принятом 1.11.2006 года. В данном документе приведен перечень тех необходимых условий, которые позволяют идентифицировать статус учреждения. Выполнению каждого критерия соответствует определенное количество баллов. Например, «первая категория» присваивается санаторно-курортным организациям для взрослых, набравшим по результатам государственной аттестации 130 и более баллов.

В советские времена количество набранных СКО баллов влияло на стоимость путевки и косвенным образом на доходы данной СКО. С определенной мерой условности можно было говорить о набранных учреждением баллах как о суррогатной цене данного субъекта хозяйствования и даже о включенности советских санаторно-курортных услуг в суррогатные рыночные отношения. Это давало возможность каким-то образом интегрировать социальные и медицинские эффекты санаторно-курортной деятельности в интегральную цену путевки.

В настоящее время корреляция между количеством набранных СКО баллов и стоимостью путевки существует лишь в том случае, если маркетинг данного учреждения позиционирует это обстоятельство как свое рыночное преимущество.

В критериях функционирующей в Республике Беларусь в настоящее время балльной системы много нецелесообразностей. Например, близость к морю учтена в «критериях» дважды – как элемент «санитарно-экологического состояния региона» (2 балла) и как «морской климат» (3 балла) уже в другом разделе. Непонятно, почему наличие грязевых ванн (3 балла) оценивается больше, чем наличие бассейна с минеральной водой (2 балла). Здание, построенное по индивидуальному проекту, оценивается в три балла, а использование приспособленного к профилю СКО здания в один балл. Не учитывается, что индивидуальный проект может быть плохим и хорошим, как и то, что приспособление здания к профилю СКО может быть выполнено отлично. Почему-то каждый вид ручного массажа оценивается в 0,1 балла, а каждый вид вибромассажа – в пять раз больше – в 0,5 баллов. Подобного рода погрешности неслучайны. Они типичны в балльной системе

координат уже в силу того, что эксперты, какими бы квалифицированными специалистами они ни оказались, всё же не могут быть полномочными представителями всей страны потребителей санаторно-курортных услуг.

Оценки на основе аддитивного принципа

В рамках «комплексной оценки» [1]¹ эффективности санаторно-курортной деятельности производят классификацию системы показателей, отражающих результаты рекреационной деятельности по трем пунктам:

- 1) медицинская эффективность;
- 2) коммерческая эффективность;
- 3) социальная эффективность.

Каждый из компонентов эффективности санаторно-курортного учреждения содержит комплекс специфичных показателей. Доминирует аддитивный принцип, представляющий собой суммирование количественных данных, отражающих фактическую деятельность оцениваемого объекта в форме стандартных, нормативных, средних показателей. Исчисляются соответствующие коэффициенты, являющиеся количественным выражением оценки определенного комплекса эффективности санаторно-курортного учреждения, медицинского, коммерческого или социального. Для каждого компонента общей эффективности СКО экспертным путем определяется его весомость.

Принцип аддитивности используется, когда стоимость целой группы активов в точности равна сумме стоимостей отдельных активов, составляющих данную группу. Применение принципа аддитивности лишь тогда корректно, когда каждый из компонентов активов можно оценивать независимо от оценки других компонентов. Наличествует достаточная эмпирическая база для того, чтобы зафиксировать относительную самостоятельность каждого из компонентов общей эффективности работы санаторно-курортной организации – медицинского, коммерческого или социального. Однако эти компоненты не могут быть полностью независимы. Особенно высок уровень взаимодействия между медицинским и экономическим компонентами общей эффективности СКС, а именно: экономическая ценность конкретной санаторно-курортной организации будет больше, при высокой эффективности медицинского компонента эффективности; с другой стороны, эффективность чисто медицинского компонента рекреационной деятельности, конечно же, зависит от хозяйственных составляющих данной организации. Отсюда риск дублирования некоторых элементов общей эффективности. Например, научная феноменология медицинской эффективности не может быть полной и адекватной без использования экономических факторов и категорий. С другой стороны, доступность путевок в СКО, являющаяся социальным фактором, конечно же, не может не сказываться на их медицинской и коммерческой эффективности.

Оценка на основе бенчмаркинга

Альтернативным направлением оценки хозяйствующих субъектов в системе санаторно-курортной деятельности является методология измерения их конкурентоспособности на основе бенчмаркинга. Базовые принципы белорусского бенчмаркинга изложены в диссертации Траскевич А.Г. Разработанный ею концептуальный подход к оценке отдельных СКО и СКС туристической отрасли Республики Беларусь в целом «основан на исследовании конкурентоспособности на мезоуровне, включающем подсистемы конкурентоспособности санаторно-курортного турпродукта и санаторно-курортных организаций, формирующих СКС» [2, с. 10]. В качестве базиса степени конкурентоспособности выбраны максимальные показатели в практике мировой спа-индустрии. На основе анализа 485 бенчмаркеров и их влияния на уровень развития соответствующих процессов формирования конкурентоспособности белорусского СКС туристической индустрии был установлен его индекс

¹ Российская методика приводится в качестве примера комплексной методики.

конкурентоспособности. Индекс оказался равным 41,33 %, что по приведенной исследователем шкале соответствует уровню конкурентоспособности ниже нейтрального.

Данная методология позволяет выявить те присущие передовому опыту ценные качества санаторно-курортной деятельности, которыми не обладают белорусские СКО. Это качество бенчмаркинга является комплементарным касательно традиционных методик оценки эффективности.

Существуют значительные недостатки и в методологии бенчмаркинга. Отметим, что лидеры мировой спа-индустрии, возможно, и не смогли бы функционировать в специфических условиях белорусского рынка санаторно-курортных услуг. Например, обычная для западных рекреационных организаций практика предоставлять свои помещения для деловых совещаний и конференций в мертвый сезон по определенным причинам не прижилась бы в постсоветском пространстве (должна сформироваться определенная культура менеджмента). Иными словами, те белорусские СКО, которые в контексте методики бенчмаркинга имеют низкие позиции конкурентоспособности, могут оказаться более приспособленными к окружающим их реалиям, нежели те передовые организации, которые используются в бенчмаркинге в качестве базиса.

Маржинальный подход к определению оптимума

Маржинальный подход к определению оптимума производства санаторно-курортных услуг основывается на так называемом «золотом правиле микроэкономики». На рынке ресурсов. Например, оно выражается в таргетируемом равенстве предельного дохода (эффекта) и предельных затрат. Достоинством данного метода является упразднение необходимости высчитывать все медицинские, коммерческие и социальные эффекты санаторно-курортной деятельности. Достаточно учесть дополнительные ожидаемые эффекты от разовых инвестиций или отдельных проектов и соотнести их с дополнительными альтернативными затратами. Чем ближе СКО к указанному равенству, тем эффективнее она функционирует.

Допустим, реализация 1000 путевок по 500 белорусских рублей может принести 500 тыс. рублей дохода; если же санаторий задается целью реализовать 1100 путевок, он вынужден будет снизить цену путевки до 490 белорусских рублей. И тогда сумма выручки возрастет до 539 тыс. белорусских рублей. Таким образом, в рамках нашего примера реализованные дополнительно 100 путевок принесут дополнительную выручку в 39 тыс. белорусских рублей или по 390 белорусских рублей на каждую путевку. Допустим, средние затраты на путевку составляют 450 белорусских рублей, то есть, больше, чем предельная выручка от реализации дополнительных путевок.

Таким образом оказывается, что в системе сделанных допущений невыгодно повышать предложение путевок с 1000 до 1100. В заданной ситуации — это легко подсчитать, поскольку здесь предполагается известным, что спрос на путевки составит 1100. Однако в действительности плановое значение спроса на путевки почти невозможно спрогнозировать. В этих условиях единственным ориентиром ценовой политики окажутся средние затраты. В результате может возникнуть иллюзия, что цену можно снижать вплоть до значения в 450 белорусских рублей, что в рамках сделанных нами допущений оказывается ошибочным.

Существует два подхода к определению прибыли – бухгалтерский и экономический. Бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между общей выручкой и совокупными затратами. Экономическая прибыль учитывает в объеме вычитаемого, помимо суммы бухгалтерских затрат, еще и так называемые вмененные издержки, а именно, те некогда возможные выгоды, которые после реализации конкретного проекта оказываются невозможными.

Необходимо учитывать альтернативный доход. Допустим, использование в конкретном бизнесе 100 тыс. белорусских рублей позволяет получить прибыль в размере 10 тыс. белорусских рублей. Однако, если предприниматель просто откроет депозит на указанную сумму, его прибыль будет гораздо более значительной. Нередко возникают

ситуации, при которых, напротив, бездействие производственных мощностей в контексте концепции экономической прибыли может интерпретироваться как неполучение прибыли.

В контексте затронутой проблематики получение дополнительной прибыли СКО может быть сопряжено с утратой определенных социальных или медицинских бонусов. В этом случае для определения чистой экономической прибыли потребуются учет не только бухгалтерских затрат, но и знание упущенных социальных или медицинских выгод в результате реализации данной инвестиционной программы. Однако в ходе реализации инвестиционных проектов вполне вероятны и такие ситуации, в рамках которых дополнительная коммерческая прибыль комплементарно сочетается с дополнительными социальными или медицинскими выгодами.

Для определения оптимума эффективности санаторно-курортной деятельности мы предлагаем изменить наполнение терминов «предельная экономическая полезность» от разового (неделимого) инвестиционного акта в сфере СКС и «предельные экономические затраты», сопряженные с инвестиционными актами в сфере СКС. В объем первой категории мы включаем всевозможные выгоды от реализации конкретного инвестиционного проекта, будь то коммерческие, социальные или медицинские. В объем второй категории следует включить не только бухгалтерские затраты, напрямую связанные с реализацией конкретного инвестиционного проекта, но и минусы от невозможности получить те или иные социальные или медицинские эффекты – минусы, обретшие свою актуальность вместе с реализацией данного инвестиционного проекта. Если включить в данную модель закон убывающей предельной отдачи, то инвестиции в медицинском коммерческом или социальном направлении достигнут оптимальной эффективности, когда их предельная экономическая полезность сравняется с предельными затратами этих инвестиций.

Принципиально важно, что общим принципом измерения экономической прибыли является сравнение действующего инвестиционного проекта с альтернативными. Для этого все альтернативные проекты должны быть представлены в качестве имплицитных. В силу того, что само инвестиционное проектирование может порождать дополнительные затраты, возникает другая проблема: слишком большое количество альтернативных проектов может породить «аналитическую несостоятельность». Кроме того, оказывается возможным так называемый парадокс голосования, в контексте которого первый проект из списка возможных может показаться доминантным уже потому, что, будучи рассматриваемым и прорабатываемым, он оказывается априори ближе к «реальности», нежели все остальные. При этом доминантный проект может оказаться неоптимальным среди других проектов, если бы наличествовало время рассмотреть их столь же серьезно и на том же уровне ответственности.

Итак, для оценки общей экономической эффективности, во-первых, все возможные инвестиционные проекты должны быть представлены как имплицитные, во-вторых, во избежание парадокса голосования они должны быть помещены не в режим последовательного рассмотрения, а в экономическое пространство, в один ряд. Так актуализируется идея использования краудфандинговой платформы для оценки эффективности санаторно-курортной деятельности. Их широкое применение в туристической отрасли позволит поместить в одно экономическое пространство самые разные инвестиционные проекты и найти общий знаменатель для медицинского, коммерческого и социального направлений деятельности СКО.

Список использованных источников:

1. Методические рекомендации «Комплексная оценка эффективности деятельности санаторно-курортного учреждения как самостоятельного хозяйствующего субъекта: методические подходы и организационные технологии». – Министерство здравоохранения Российской Федерации – Режим доступа: http://www.lawrussia.ru/texts/legal_557/doc557a267x923.htm. Дата доступа: 30.04.12.

2. Формирование конкурентоспособности санаторно-курортного сегмента туристической индустрии Республики Беларусь. – Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Минск 2016. – 28 с.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Охорона здоров'я людини відіграє надзвичайно важливу роль у забезпеченні життєдіяльності сучасного суспільства. Кожна людина має природне невід'ємне і непорушне право на охорону здоров'я. Держава визнає право кожного громадянина на охорону здоров'я та забезпечує його захист і гарантує його. Значення охорони здоров'я як окремої людини, так і населення загалом у сучасних умовах набуває особливого значення з таких причин:

- політичної: забезпечення рівного доступу всіх громадян до медичної допомоги є одним із показників рівня людського розвитку; діяльність у сфері охорони здоров'я населення є основою соціальної політики сучасних держав; всесвітні організації, орієнтовані на захист здоров'я людини та її права на охорону здоров'я (ВООЗ, ЮНІСЕФ тощо), розробляють обов'язкову для цивілізованого світу стратегію охорони здоров'я;

- соціально-демографічної: стан охорони здоров'я в суспільстві впливає на його старіння, демографічні зсуви, соціальну стратифікацію тощо;

- індустріально-технологічної: ступінь індустріалізації та інформатизації суспільства сприяє розвитку охорони здоров'я та її технологізації, що водночас висуває певні вимоги до стану здоров'я людини.

Мета статті. Метою статті є дослідження впливу держави на регулювання охорони здоров'я в Чернігівській області.

Виклад основного матеріалу. Медичну допомогу населенню міста надають дев'ять закладів охорони здоров'я Чернігівської міської ради, в т.ч. чотири міські лікарні на 1370 ліжок, пологовий будинок на 220 ліжок, дві дитячі поліклініки, дві стоматологічні поліклініки (для дорослих і дітей). В місті функціонують сім фельдшерських пунктів та сім денних стаціонарів. Крім того, медична допомога жителям міста надається в 11 лікувально-профілактичних закладах обласного підпорядкування.

Таблиця 1

Загальна характеристика мережі комунальних закладів охорони здоров'я м. Чернігова [1]

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Потужність амбулаторно-поліклінічних закладів: загальна кількість відвідувань за зміну на 1000 мешканців	5246	5246	5411	5411	5411
Кількість відвідувань лікарів на одного мешканця					
місто	9,3	9,4	9,6	9,3	9,7
область	9,5	9,5	9,6	9,6	9,7
Кількість ліжок у стаціонарах	1662	1652	1652	1590	1590
Забезпеченість ліжками на 10 тис. осіб	57,1	56,8	56,9	54,9	55,0
Середні витрати на 1 ліжко-день на медикаменти (грн.)	9,16	9,08	9,92	10,72	14,57
Середні витрати на 1 ліжко-день на харчування (грн.)	3,07	3,30	3,24	3,81	5,23
Кількість ліжок денного стаціонару	200	200	201	204	204
Забезпеченість ліжками денного стаціонару на 10 тис.нас					
місто	6,9	6,9	6,9	7,04	7,06
область	14,1	14,5	15,0	15,1	15,5
Забезпеченість лікарськими кадрами на 10 тис. населення					
місто	33,7	32,8	31,7	31,8	32,9
область	35,2	33,5	34,1	34,6	35,2

На 01.01.2016 в медичних закладах міста зареєстровано 5309,25 штатних посад, з яких зайняті 5235,5 або 98,6%. Укомплектованість штатних посад лікарів фізичними особами зросла з 77,1% у 2011 році до 82,0% у 2015 році. Частка осіб пенсійного віку серед лікарів – 22,4%.

У місті впроваджується план поетапного переходу на засади загальної практики-сімейної медицини.

Таблиця 2

Характеристика мережі дільниць сімейної медицини

	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість дільниць	60	61	61	76	92
Кількість посад лікарів ЗПСМ	59,5	62,75	63,25	78,75	95
Кількість лікарів ЗПСМ	57	56	55	68	85
% укомплектованості посад	95,8	89,2	87,0	86,3	91,6

Останнім часом поступового розвитку в місті набуває приватний сектор надання медичних послуг.

Стан здоров'я населення міста характеризується високими рівнями захворюваності та поширеності хвороб, інвалідності та смертності. Ці показники по місту перевищують середньообласні і по Україні.

У структурі захворюваності переважають хвороби органів дихання, травми та отруєння, хвороби сечостатевої системи та системи кровообігу. Тенденцію до зростання має захворюваність органів травлення.

Зросла захворюваність на онкологічні хвороби (показники захворюваності перевищують середньообласні і по Україні).

Ситуація з туберкульозом у м. Чернігові залишається нестабільною. Занепокоєння викликає низький відсоток (35,2%) виявлення захворювань при профілактичних оглядах.

Залишається складною ситуація із захворюваністю на ВІЛ-інфекцію. Проблема СНІДу є не стільки медичною, як соціальною.

Основними причинами смерті залишаються серцево-судинні захворювання, новоутворення, травми та отруєння.

Стан здоров'я населення міста характеризується високими рівнями захворюваності, інвалідності, смертності.

Мережа лікувально-профілактичних закладів є недостатньо розгалуженою та повільно розвивається інститут сімейної медицини та приватний сектор надання медичних послуг.

Залишається проблемним питання забезпечення медичних закладів міста лікарськими кадрами. Проблема кадрового забезпечення пов'язана з екологічною і економічною непривабливістю регіону, низьким рівнем заробітної плати та соціальних гарантій.

Виходячи з поставлених аргументів створено стратегічну ціль - розвиток людського потенціалу «Людина - понад усе» та створення умов для формування здорового населення «Healthy City».

Для досягнення поставленої цілі ставляться вирішення наступних завдань:

Підвищення якості та доступності надання первинної медичної допомоги:

- забезпечення закладів охорони здоров'я, які надають первинну медичну допомогу, сучасним обладнанням, транспортними засобами та кадрами;

- оновлення матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я для надання первинної та невідкладної допомоги населенню;

- проведення реконструкції і ремонту будівель закладів охорони здоров'я, які надають первинну медичну допомогу;

- розробка системи бонусів з метою залучення висококваліфікованих медичних кадрів до м.Чернігова;

- підвищення кваліфікації медичного персоналу;

Профілактика та забезпечення раннього виявлення захворювань:

- організація профілактичних оглядів населення міста;
- активізація превентивних заходів з протидії серцево-судинним, судинно-мозковим, онкологічним захворюванням, туберкульозу, СНІД та ін.;
- проведення інформаційних заходів зі стимулювання населення до активної профілактики захворюванням.

Підвищення рівня ефективності використання ресурсів, якості та доступності вторинної та третинної медичної допомоги:

- модернізація системи медичної допомоги;
- розвиток діагностично-лікувальної бази для надання медичної допомоги на вторинному та третинному рівнях;
- підвищення якості медичних послуг;
- впровадження та розвиток системи е-медицини

Висновки і пропозиції. Таким чином, у статті досліджено мережу комунальних закладів охорони здоров'я та вивчено мережу дільниць сімейної медицини м. Чернігова.

Визначено, що основними причинами смерті залишаються серцево-судинні захворювання, новоутворення, травми та отруєння, стан здоров'я населення міста характеризується високими рівнями захворюваності, інвалідності та смертності. Мережа лікувально-профілактичних закладів є недостатньо розгалуженою та повільно розвивається інститут сімейної медицини та приватний сектор надання медичних послуг.

Також залишається проблемним питання забезпечення медичних закладів міста лікарськими кадрами. Проблема кадрового забезпечення пов'язана з екологічною і економічною непривабливістю регіону, низьким рівнем заробітної плати та соціальних гарантій. Виходячи з поставлених висновків розроблено стратегічну ціль розвитку людського потенціалу «Людина - понад усе» та створення умов для формування здорового населення «Healthy City».

Список використаних джерел:

1. Дані головного управління статистики у Чернівецькій області / Державна служба статистики України, 2016.
2. Аналіз соціально-економічного розвитку міста Чернігова 2017-2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.chemigiv-rada.gov.ua/files/fayli/08.08.2016/analiz.docx>
3. Посібник з проектування установ охорони здоров'я / к СНіП 2.08.02-89.- М.: ГППРОНІЗДРАВ, 1990.- 313 с.
4. Гладун З.С. Адміністративно-правове регулювання охорони здоров'я населення в Україні: монографія. - К.: Юрінком Інтер, 2007. - 720 с.
5. Рудий В.М. Законодавче забезпечення реформи системи охорони здоров'я в Україні. - К.: Сфера, 2005. – 109 с.

Рысева К.В., студентка 4 курса,

Группа 1371-Ф, факультета экономики и права

Научный руководитель: **Очкольда И.И.**, ст. преподаватель

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси

Международный университет «МИТСО» Гомельский филиал (г. Гомель, Беларусь)

e-mail: Ksenija.rys1996@gmail.com

УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ОАО «БЕЛАГРОПРОМБАНК» ПУТЕМ РАСШИРЕНИЯ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ ЗА СЧЕТ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ КРЕДИТОВАНИЯ «НА СТРОИТЕЛЬСТВО»

Важнейшим направлением банковского кредитования является финансирование жилищного строительства. В сложных условиях функционирования экономики Беларуси объемы ввода жилья растут, в чем видится заслуга и банковской системы.

Более того, в условиях кризисного и посткризисного развития данная сфера экономики рассматривается как очень важный рычаг поддержания деловой активности в смежных отраслях экономики.

Кредиты наряду со сбережениями граждан являются одним из крупнейших источников финансирования жилищного строительства.

Одной из наиболее важных проблем кредитования физических лиц является определение процентной ставки. Ставка по кредиту должна быть такой, чтобы заемщик и банк получали прибыль и компенсировали риски. Чем выше уровень конкуренции на рынке банковских кредитов, тем ниже ставка процента.

Для ОАО «Белагропромбанк» целесообразно ввести новый льготный кредит на строительство, для усиления конкурентоспособности по сравнению с другими банками Республики Беларусь, для анализа возьмем ОАО «Беларусбанк» и ОАО «Приорбанк».

Таблица 1

Сравнительная характеристика стоимости кредитов, выдаваемых ОАО «Приорбанк» и ОАО «Белинвестбанк» в розничных пунктах продаж

Показатели	ОАО «Приорбанк»	ОАО «Белинвестбанк»	Примечания	
			ОАО «Приорбанк»	ОАО «Белинвестбанк»
1. Годовая процентная ставка по кредиту, %	42 %	39 %	40% для клиентов, имеющих карт-счета в ОАО «Приорбанк»	за фактическое время пользования кредитом
2. Максимальная сумма кредита, млн руб.	2143800000	2748000000	Размер кредита до 80% стоимости строительства	Размер кредита до 75 % стоимости строительства
3. Срок кредитования	До 15 лет	До 15 лет	-	-
4. Срок принятия решения о кредитовании, дни	4-5	4-5	с учетом предоставления требуемых документов	с учетом предоставления требуемых документов

Примечание – Источник: Интернет-сайты, представленных в таблице банков [1,2].

ОАО «Белагропромбанк» целесообразно организовать выдачу будущим клиентам нового кредита на строительство. Особенности нового кредита будут:

- 1) более низкая итоговая процентная ставка в сравнении с банками-конкурентами;
- 2) увеличится срок кредитования сроком до 20 лет
- 3) сократиться срок рассмотрения и принятия решение на выдачу кредита до 2-3 дней.

При введении новой процентной ставки на кредитование в 37 %, ниже по сравнению с банками приведёнными в таблице 1, кредит на строительство будет крайне выгоден новым клиентам по сравнению с кредитами банков-конкурентов.

В таблице 2 представим основные характеристики предлагаемого к внедрению нового кредита на строительство.

Таблица 2

Характеристика нового кредита «На строительство» ОАО «Белагропромбанк»

Показатель	Значение	Примечание
Годовая процентная ставка по кредиту, %	37,0	действует для новых клиентов
Минимальная сумма кредита, млн руб.	100	
Максимальная сумма кредита, млн руб.	2766	
Срок принятия решения о кредитовании, дни	2	с учетом предоставления требуемых документов
Форма выдачи	безналичный расчет	банк напрямую перечисляет деньги продавцу
Погашение кредита	-	платёж по кредиту каждый месяц одинаковый

Примечание – Источник: собственная разработка [3].

Средняя сумма кредита на строительства, которая обычно составляет сегодня от 1 000 до 1 700 млн руб.

Исходя из средней кредитуемой суммы, в таблице 3.3 произведем расчет планируемую сумму кредитов в расчете, что банк в среднем будет выдавать 1 кредит в день. Количество рабочих дней в 2016 году составляет 249 дней.

Таблица 3

Расчет величины ожидаемого валового дохода от предоставления нового кредита на строительство

Показатель	Значение
Число выданных кредитов, ед. в год	249
Средняя величина кредита, млн руб.	1 350
Общая ожидаемая сумма выданных кредитов, млн руб.	336 150
Сложившаяся средняя норма доходности по долгосрочному кредитованию населения банком, % годовых	6,5
Ожидаемая величина валового дохода, млн руб.	19 134,1

Примечание – Источник: собственная разработка [3].

Сложившаяся в банке норма расходов на обслуживание кредита, с учетом печатной продукции, оплаты труда персонала и организационных мероприятий, составляет по данным за 2014 год – 7,8 % от получаемого по кредиту валового дохода.

Таким образом, величина расходов при рассчитанном росте валового дохода банка составит:

$$19\ 134,1 \text{ млн руб.} \times 0,078 = 1\ 492,5 \text{ млн руб.}$$

Таким образом, доходы ОАО «Белагропромбанк» будут увеличены на сумму процентных доходов от выдачи нового кредита 19 134,1 млн руб., а расходы увеличены на стоимость обслуживания этих кредитов 1 492,5 млн руб.

Ставка налога на прибыль составляет 25 %, следовательно, сумма налога на прибыль составит $(19\ 134,1 - 1\ 492,5) \times 0,25 = 4\ 410,4$ млн руб.

Чиста прибыль составит: $19\ 134,1 - 1\ 492,5 - 4\ 410,4 = 13\ 231,2$ млн руб.

Таким образом, введение более выгодного кредита на строительство путем включения более выгодной ставки по кредиту и увеличения срока кредитования окажет положительное влияние на эффективность активных операций банка.

Список использованных источников:

1. Характеристика кредитов ОАО «Приорбанк» / Кредит на строительство [Электронный ресурс]. – 2016. Режим доступа: <https://www.priorbank.by> – Дата доступа: 14.12.2016.
2. Характеристика кредитов ОАО «Белинвестбанк» / кредит на строительство [Электронный ресурс]. – 2016. Режим доступа: www.belinvestbank.by – Дата доступа: 14.12.2016.
3. Характеристика кредитов ОАО «Белагропромбанк» / кредит на строительство [Электронный ресурс]. – 2016. Режим доступа: www.belapb.by – Дата доступа: 14.12.2016.

Середюк І.О., студентка 2 курсу,
група ФЕБ-151, факультет фінансово-економічний
Полковниченко С.О., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: lany36@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Аграрний сектор є важливою складовою частиною економіки України, від рівня розвитку якої залежить підвищення матеріального добробуту і якості життя населення та продовольча безпека держави. Одним із стратегічних факторів подальшого розвитку галузі, забезпечення зайнятості та зростання доходів сільського населення виступає аграрне підприємництво.

На думку дослідників, «підприємництво – це самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових або старих товарів новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків та самореалізації власної мети» [3].

Аграрне підприємництво пов'язане з організацією та управлінням сільськогосподарськими підприємствами, зі зберіганням, обробкою та реалізацією сільськогосподарської продукції. Особливості підприємницької діяльності в аграрному секторі зумовлені галузевою специфікою сільського господарства.

По-перше, основним засобом виробництва у сільському господарстві є земля, тому результати підприємницької діяльності визначаються її якістю – родючістю та місцерозташуванням. Крім того, підприємець повинен не тільки отримати прибуток від використання землі, але відновити і покращити її якість.

По-друге, сільськогосподарське виробництво залежить від природно-кліматичних умов, у зв'язку з чим підприємець обмежений у виборі виробництва продукції та повинен створювати страхові фонди.

По-третє, переплетення економічних і біологічних процесів змушує підприємця вивчати як закони природи, так і економічні закони.

По-четверте, сезонність сільськогосподарського виробництва обмежує строки використання засобів виробництва і робочої сили, уповільнює оборот виробничих фондів, зумовлює особливості формування доходів. Тому підприємець повинен володіти знаннями з організації сільськогосподарського виробництва, що дасть можливість раціонально використовувати наявні виробничі ресурси, виконувати всі роботи в оптимальний період і не допустити втрат врожаю.

По-п'яте, у сільському господарстві робочий період не співпадає з періодом виробництва продукції, тому підприємець повинен значну частину своєї діяльності приділяти здійсненню агромаркетингу, який передбачає вміння прогнозувати діалектику попиту споживачів, знання ринкової кон'юнктури та інше.

По-шосте, підприємець має справу з продукцією першої життєвої необхідності, а тому він повинен вчасно в необхідному обсязі та асортименті задовольняти потреби споживачів [5; 6].

У сучасних умовах середовище функціонування аграрного підприємництва в Україні не відповідає вимогам ринкової економіки і на даному етапі розвитку є несприятливим для його успішного функціонування.

Дослідження статистичних даних, щодо кількості підприємств у аграрному секторі економіки за 2010-2015 рр. дозволило виявити наступну тенденцію: кількість середніх підприємств стрімко падає, кількість великих – зростає, а значення малих залишається майже незмінним (табл.1).

Таблиця 1

Кількість підприємств за їх розмірами в аграрному секторі економіки України

Роки	Великі підприємства	Середні підприємства	Малі підприємства
2010	13	3440	47213
2011	16	3274	38387
2012	26	3143	44487
2013	27	2915	46906
2014	28	2595	43389
2015	29	2533	44182

Джерело: [1]

Розширення підприємницького середовища на селі передбачає збільшення до 2020 р.: удвічі кількості суб'єктів малого підприємництва з розрахунку на 10 тис. сільського населення; кількості зайнятих у підприємницьких структурах різних галузей, що функціонують на селі – у 1,5 рази; частки доходів сільських домогосподарств від підприємницької діяльності та самозайнятості – до 15 % [7].

Під час реформування колективних господарств їх виробнича база була фактично знищена, зруйнована. Нові агроформування почали займатися вирощуванням високорентабельних культур – це зернові, соя, соняшник, ріпак. Дуже скоротилося вирощування трудомістких культур – цукрових буряків, овочів. Тваринництво зазнало суттєвого скорочення поголів'я і стало хронічно збитковою галуззю, у третини господарств воно ліквідовано. Все це призвело на селі до масового безробіття. Значна частина економічного активного населення, яка мала відповідну професійну підготовку (механізатори, агрономи, інженери, будівельники, вчителі, лікарі), виїхала в міста у пошуках роботи.

Дослідження обсягів сільськогосподарського виробництва за 2010-2015 рр. дозволило виявити тенденцію до скорочення виробництва (табл.2). Однією з причин такої ситуації є військові дії на Сході країни, які розпочались у 2014 році.

Таблиця 2

Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва за 2010-2015 рр. (у % до попереднього року)

Рік	Усі категорії господарств		
	продукція сільського господарства	з неї	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва
2010	98,5	95,9	103,4
2011	119,9	130,4	101,3
2012	95,5	91,9	103,9
2013	113,3	117,9	104,0
2014	102,2	103,2	99,7
2015	95,2	94,8	96,3

Джерело: [1].

Підприємництво в аграрному секторі економіки України зіткнулося з серйозними проблемами, які створюють труднощі в процесі його розвитку. Серед них виділимо наступні: відсутність потрібного власного капіталу; дисбаланс у паритеті цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, продукцію рослинництва і тваринництва; недосконалість системи кредитування і субсидування виробництва продукції сільського господарства; відсутність матеріально-технічної бази через слабку фінансову підтримку і недостатнє кредитне забезпечення; недосконалість системи оподаткування, що спонукає аграріїв до бартерних операцій і приховування частини виробленої продукції; недостатньо сформована психологія селян до приватного господарювання; низький рівень організації кооперування фермерів, створення асоціацій; недосконалість правової захищеності малих підприємств від бюрократичного апарату держави та великих сільськогосподарських підприємств [4, с.318].

В умовах недосконалого ринку і нестабільної фінансово-економічної ситуації аграрним формуванням (особливо дрібним) досить важко вести своє господарство прибутково, вони не завжди здатні забезпечити необхідні капіталовкладення, використати новітні технології та ін. важливі інновації, а також витримати зростаючу конкуренцію. Ринковий чинник стає вирішальним у виживанні сільськогосподарських товаровиробників. За такої ситуації об'єктивно необхідним стає розвиток кооперації. Це, з одного боку, зумовлено пошуком шляхів здешевлення виробленої продукції та існуванням диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, з іншого – спонукає товаровиробників шукати можливості відшкодування ймовірних збитків за рахунок інших прибуткових видів діяльності.

Підприємництво в аграрній сфері, враховуючи складну ситуацію на селі, повинно орієнтуватися на знаходження компромісу між економічними, соціальними і екологічними інтересами підприємств, суспільства у цілому та населення шляхом впровадження стандартів соціальної відповідальності [2].

Підприємництво завжди пов'язане з ризиком, а отже, не позбавлене помилок і невдач, які в аграрній сфері мають найбільш тяжкі наслідки, тому воно потребує гарантій і підтримки держави.

Виважена державна політика повинна бути спрямована на формування конкурентного підприємницького середовища в аграрному секторі, на створення сприятливих умов для функціонування на рівноправній економічній основі різних організаційно-правових форм господарювання, гармонізацію інтересів власників, найманих працівників та сільських громад.

Ефективної державної підтримки потребує розвиток малого аграрного підприємництва як однієї з форм здійснення господарської діяльності в національній економіці. Ця підтримка може здійснюватись з допомогою податкових фінансових та інституціональних інструментів. Сьогодні особливо важливим є такий розвиток малого підприємництва в аграрному секторі, який відповідає вимогам Законів України «Про основи національної безпеки України», «Про підприємництво», принципам концепції сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Борисовський Д.В. Теоретичні аспекти сутності підприємництва у сільському господарстві / Д.В.Борисовський // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В.Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2014. – № 7. – С.195-203.
3. Лисенко В.В. Теоретичні аспекти визначення сутності підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_150/31.pdf
4. Механізм економічної політики: Навчальний посібник / Ю.М.Уманців, О.І.Міняйло, В.І.Косик. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2010. – 436 с.
5. Ніколенко Ю.В. Основи економічної теорії: підручник [Електронний ресурс] / Ю. В.Ніколенко. – К.: ЦНЛ, 2003. – Режим доступу: <http://ebk.net.ua/Book/OsnEkTeor/zmist.htm>
6. Сичова М.О. Особливості розвитку підприємництва в аграрному секторі регіону / М.О.Сичова, Н.О.Шевченко // Агросвіт. – 2010. – №13. – С.2-4.
7. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О.Лупенка, В.Я.Месель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012.– 182 с.

Симоненко Т.М., студентка гр. УП-151,
факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму
Мекшун Л.М., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: tanechka_simonenko@list.ru

РОЛЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В РОБОТІ ПІДПРИЄМСТВА

Невід'ємною складовою ефективного функціонування підприємства та максимізації прибутку є управління персоналом. Так як основним показником і фактором ефективної діяльності підприємства є величина сукупних витрат, то питання управління є актуальним. Отже, потреба вибору найкращого варіанта управління витратами в системі розвитку персоналу підприємства зумовлює необхідність проведення подальших досліджень у цій галузі.

Досліджуючи дане питання, в першу чергу необхідно дати пояснення терміну управління персоналом. Так, Галенко В. П. вважає, що «управління персоналом — це комплекс взаємопов'язаних економічних, організаційних і соціально-психологічних методів, що забезпечують ефективність трудової діяльності і конкурентоспроможності підприємства» [1].

Балабанова Л. В. і Сардак О.В. під управлінням персоналом розуміють процес планування, підбору, підготовки, оцінки, навчання та мотивації персоналу, спрямований на ефективне його використання та досягнення цілей підприємства і працівників [2]. Ми погоджуємось із такою точкою зору.

Основною ланкою виробничого процесу в організації є персонал з його базовою освітою, досвідом роботи та навиками. Досягти високих результатів діяльності персоналу можна лише за умови, коли працівники володіють достатніми знаннями, уміннями та є цілеспрямовані. Розвиток персоналу забезпечує розвиток організації.

Під час управління персоналом на підприємстві, керівник установи повинен ефективно поєднувати навчання персоналу, підвищення його кваліфікації та трудову мотивацію, що забезпечить вдосконалення навиків працівників та підвищить стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня. В сучасних умовах важливе значення також має саморозвиток людини. Якби зусилля не докладала організація для підвищення рівня конкурентоспроможності, якби кошти вона для цього не витратила – ефект буде мінімальним, якщо людина не зрозуміє, що йому це необхідно.

Серед основних проблем управління персоналом є підбір і формування резерву кадрів з висококваліфікованих конкурентоздатних працівників, забезпечення збільшення продуктивності праці персоналу та збереження сприятливого соціально-психологічного клімату у трудовому колективі. Конкурентоздатність персоналу проявляється у результаті спільної участі працівників у трудовому процесі, спеціалізації, кооперації праці, розвитку ефективних економічних, соціальних відносин з урахуванням змін, вимог до професійно-кваліфікаційної структури персоналу, якості праці та її ефективності.

Слід зазначити, що управління людськими ресурсами має відповідати методам розвитку підприємства, захищати права і обов'язки працівників, забезпечувати дотримання правил при формуванні, стабілізації і використанні людських ресурсів. Першим кроком до досягнення поставлених цілей є підбір персоналу. Існує декілька підходів до підбору кадрів на підприємстві. Серед них найбільш розповсюдженими є самостійне наймання персоналу та звернення до агентств і служб зайнятості. Звичайно, кожна організація застосовує різні методи прийняття на роботу. Зокрема, анкетування, систему психологічних тестів, інтерв'ю тощо [3, с.36-39].

На нашу думку, основним завданням керівника підприємства є формування сприятливого соціально-психологічного клімату в трудовому колективі. Щоб запобігти небажаним втратам працівників, на підприємстві доцільно розробити заходи для одержання інформації щодо психологічного клімату в колективі, ступеня задоволеністю кожного співробітника роботою, умовами праці, відпочинку, рівнем зарплати. Для цього підходять такі методи як: опитування, анкетування, бесіди (групові та індивідуальні). Ці заходи особливо важливі для працівників технічного рівня [4, с.60-63].

Служба управління персоналом повинна створити ефективну систему мотивації працівників, що підвищить продуктивність праці, а отже і збільшить прибуток підприємства. Існує певна взаємозалежність конкурентоспроможності робочої сили і мотивації: з одного боку, чим більш конкурентоспроможна робоча сила, тим сильніше вона повинна стимулюватися і, навпаки, чим вище ми стимулюємо працівників, тим більш конкурентоспроможними вони повинні бути. Мотивуючи трудову дисципліну, ділову активність персоналу, підвищення кваліфікації і рівня освіти, ставлення до праці і моральні якості, керівництво тим самим підвищує конкурентоспроможність свого персоналу.

Мотивація може бути як матеріальною, так і не матеріальною. До матеріальної її відносять: доплати, надбавки та премії. На нашу думку, впровадження таких форм заохочень як безкоштовні обіди, надання медичних послуг, організація відпочинку за рахунок підприємства також можуть підвищити мотивацію працівників..

На нашу думку, ефективне управління персоналом підприємства забезпечить:

- швидку адаптація персоналу до соціально-економічних змін середовища та вимог ринку;

- зменшення відтоку персоналу та підвищення його прихильності до своєї організації;
- підтримку серед працівників основних пріоритетів корпоративної культури;
- зростання прибутку, обсягу випуску та якості продукції, що виробляється;
- зростання продуктивності та ефективності праці.

Головною ланкою успіху функціонування підприємства є трудові ресурси, тому їх цінність має зростати з кожним днем. Система управління персоналом не стоїть на місці, адже з розвитком технологій, нових форм і методів виробництва, вона також повинна постійно вдосконалюватися та змінюватися, витісняючи стереотипи. На сьогоднішній день, найбільш поширеним у використанні сучасними підприємствами підходом до управління персоналом є капіталовкладення у трудові ресурси, у формування трудового резерву та розвиток працівників. Також ефективним інструментом, який дозволяє вдосконалити процес управління персоналом, стає аутсорсинг. Аутсорсинг персоналу передбачає виведення частини персоналу зі штату підприємства замовника і оформлення у штат підприємства-провайдер. Усю юридичну відповідальність за залучений персонал, ведення бухгалтерії та кадрового діловодства, повну і своєчасну виплату заробітної плати, сплату відповідних податків, соціальні та медичні гарантії тощо, несе провайдер. При цьому співробітники продовжують працювати на своїх робочих місцях, але їхнім роботодавцем тепер є підприємство-провайдер. Переваги аутсорсингу полягають у: одержанні доступу до кращих світових технологій менеджменту; звільненні внутрішніх ресурсів для інших цілей; поділі ризиків; автоматизації процесу управління персоналом аутсорсером тощо [5]. Все це дозволяє підприємству-замовнику значно скоротити свої витрати.

Таким чином, управління персоналом є складним та багатогранним процесом, який включає підбір і формування резерву кадрів, планування діяльності і розвитку трудових ресурсів, розподіл і кооперацію працівників, а також мотивацію трудової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Галенко В. П. Управление персоналом и стратегия предприятия.– СПб.: Изд. СПб.: УЭФ, 1994.– 212 с.
2. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управление персоналом. Підручник.– К.: Центр учбової літератури, 2011.– 468 с.
3. Парімал Чандра Бісвас. Управление персоналом на іноземних підприємства в Україні // Маркетинг в Україні. – 2008. - №3. – С.36-39

4. Ядворька О. Оцінка персоналу в системі ефективного управління // Економіка та держава. – 2009. - №1. – С.60-63.

5. С.В. Сучасні методи управління персоналом на машинобудівному підприємстві // Академічний огляд. – 2013. - №1. – С.82-86.

Сиротюк Ю.І., магістр, група ЕкСГ 6.5.МОз, факультет географії
Науковий керівник: **Маковецька Л.О.**, к.г.н., доцент
*Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
(м. Луцьк, Україна)*

ПРОМИСЛОВІСТЬ ЯК СКЛАДОВА КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ШАЦЬКОГО РАЙОНУ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Промисловість - найважливіша складова регіональних територіально-виробничих комплексів. Удосконалення функціональної структури, в т.ч., компонентної та територіальної складових промислового виробництва регіонів низового рівня – актуальна проблема не тільки науки, а і практики, особливо в період трансформаційних змін економіки держави. У повній мірі це стосується промислового комплексу Шацького району Волинської області, що і обумовило **актуальність дослідження**.

Метою є аналіз сучасної функціональної структури промислового сектору економіки, яка відображає особливості господарського розвитку визначеної території, в тому числі з позиції комплексності.

Результати дослідження. Функціонально-компонентна структура промислового комплексу Шацького району представлений такими галузями, як лісова, деревообробна та харчова.

Значне місце займає лісове господарство. На території району функціонують два державні підприємства - ДП «Шацький учбово-дослідний лісгосп» та ДП «Шацький національний природний парк». Заготівлею деревини займається ДП «Шацький учбово-дослідний лісгосп». Целюлозно-паперова і лісохімічна промисловість у районі розташування учбово-дослідного лісгоспу відсутні.

Попитом на місцевому та регіональному ринках користується продукція харчової промисловості і найбільшими підприємствами є ТзОВ «Шацький молокозавод», мініпекарня, кондитерський цех, ДП Волиньрибгосп», ПП «Флора», ПП «Полум'я»[2].

ТзОВ «Шацький молокозавод» займається переробленням молока, виробництвом сиру, технічного казеїну та вершкового масла. Виробничі потужності підприємства - 10 тонн молока на добу. Продукція заводу є якісною, адже «Шацьке масло» користується широким попитом не лише у споживачів Волинської області, а й за його межами.

Приватне підприємство «Шацька міні-пекарня» знаходиться у смт Шацьк. Засновано у 2007 році. Основні види діяльності: виробництво хліба та хлібобулочних виробів, виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання; роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно з продовольчим асортиментом; торгівля на ринках. У хлібопекарні працює 20 працівників, які щоденно випікають 15 видів продукції загальною кількістю від 1000 до 1500 виробів за зміну. Загалом шацький хліб постачають у Любомльський, Ковельський та Старовижівський райони.

ДП «Волиньрибгосп» знаходиться у селі Піща Шацького району. У рибному господарстві здійснюють відтворення (природне та штучне) молодих цінних видів риб, вирощують рибопосадковий матеріал для власних потреб та товарну рибу на реалізацію. У цьому господарстві рибицтво орієнтоване на отримання максимальної біопродукції з одиниці площі водних угідь за один вегетаційний сезон. Риборозплідники, які функціонують на території ставкового рибного господарства здійснюють природне або штучне відтворення в основному коропових видів риб, білого товстолобика та білого амура[4].

У Шацькому районі функціонує найбільше в Європі підприємство з вирощування лохини, яке працює у селі Ростань. Північ Шацького району найпридатніша територія на Волині для вирощування цієї культури, для якої тут оптимальні ґрунти, а також достатня кількість незайнятих трудових ресурсів, адже ягідництво вимагає багато саме ручної праці. Нині тут культивують 100 гектарів цієї ягоди, яка йде на ринки не тільки України, а й Європи[1]. Приватне підприємство «Флора» розпочинало роботу з 13 га на бідних поліських ґрунтах під самим білоруським кордоном у 2004 році. Саджанці для плантації тоді закупили в Сполучених Штатах, як і систему крапельного зрошення. Поступово площа плантації зросла до 50 гектарів. Великі ягоди купували супермаркети та дрібні реалізатори. Автомобілі з термобудками вивозили врожай до Києва, частину ягід споживали і місцеві жителі, що купували лохину на ринку та у крамницях.

ПП «Полум'я» розміщене у селищі міського типу - Шацьк. Займається надання таких послуг як будівельно – монтажні роботи, а також монтаж систем опалення, вентиляції та кондиціонування повітря.

Фабрика «Чайка» функціонує у селищі міського типу – Шацьк. Займається виробництво дерев'яних будівельних конструкцій та столярних виробів.

В найближчій перспективі необхідно направити зусилля на комплексне використання економічного потенціалу території з метою ускладнення галузевої структури території та промислових центрів; підвищення комплексності за рахунок налагодження вигідних виробничих і кооперованих зв'язків; відродження та розвиток як традиційних так і новітніх промислових виробництв, які використовували б наявний потенціал та стали б основою формування конкурентоспроможної продукції [4].

Список використаної літератури

1. Ішук С.І. Розміщення продуктивних сил: (теорія, методи, практика). - 5-е вид., допов./ Ішук С.І - К.: Європейський інститут, 2002. - 216с.
2. Качан Є.П. Розміщення продуктивних сил України / за ред. Є. П. Качана. – К.: Вища школа. – 1997 р
3. Олійник Я. Б. Комплексно-пропорційний розвиток Волинської області в ринкових умовах. Монографія / Я. Б. Олійник, Б. П. Клімчук, М. М. Мельнійчук. – Луцьк: ПП Іванюк В. П., 2014. – 150 с.
4. Черчик Л. М. Комплексна програма розвитку регіону рекреаційного типу // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: політика регіонального розвитку: зб. наук. пр. / Луц. держ. техн. ун-т [та ін.]; відп. ред. М. І. Долішній. – Луцьк. – 1999. – Вип. 5. – № 1. – С. 97-102.

Сніцаренко О. М., студентка 4 курсу,
група УП-131, факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Борисенко Л. І.**, старший викладач
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: snitsarenko.elena@gmail.com

СТАН ТА НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Система ринкових відносин передбачає функціонування взаємопов'язаних ринків, які стосуються різних сфер діяльності людини: ринку ресурсів, ринку капіталу, ринку праці та ринку товарів і послуг. Так як визначальними факторами виробництва є людина та її праця, ринок праці займає особливе місце в економіці [7].

Серед вчених немає одностайної думки щодо визначення поняття «ринок праці». Економісти розглядають його як механізм, що забезпечує дію елементів ринку праці, як соціально-економічні відносини між суб'єктами або як їх систему. За Гришнковою О.А., ринок праці – система соціальних відносин, пов'язаних з наймом і пропозицією праці;

економічний простір, сфера працевлаштування, де відбувається взаємодія працівників і роботодавців; механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між покупцями і продавцями та регулює її попит та пропозицію [1].

Особливістю ринку праці є те, що він, з одного боку залежить від інших типів ринків, а з іншого – безпосередньо впливає на їх формування і функціонування. Крім того, ринок праці, викликаючи більшість економічних і соціальних проблем, соціальну напруженість, громадські рухи, не в змозі вирішити їх, змушуючи суспільство створювати спеціальні механізми, які спрями б розв'язанню цих проблем і нейтралізації його негативного впливу.

Ринок праці виконує важливі функції, серед яких слід виділити ціноутворюючу [3], суспільного поділу праці, посередницьку, інформаційну, відтворювальну [2], стимулюючу, оздоровлюючу та регулюючу.

Головними складовими ринку праці є: товар, який він пропонує (робоча сила); ціна праці, тобто заробітна плата; сукупна пропозиція, яка включає все економічно активне населення, що пропонує свою робочу силу, тобто охоплює всі категорії працездатного населення, які претендують на роботу за наймом або на правах підприємництва чи самозайнятості; сукупний попит, який визначається загальною потребою економіки і суспільства в найманій робочій силі, характеризує її обсяг і структуру [1].

Кон'юнктура ринку праці – це співвідношення попиту і пропозиції робочої сили на даний період, і залежно від цього співвідношення розрізняють трудодефіцитну, рівноважну, трудонадлишкову кон'юнктуру.

Як і всі інші ринки, ринок праці має свою інфраструктуру, яка являє собою систему об'єктів, що забезпечують його безперебійне функціонування; регулюють взаємовідносини роботодавців і найманих працівників з приводу оплати праці, її умов, вирішення трудових конфліктів; сприяють ефективній зайнятості і подоланню безробіття.

На сучасному етапі ринок праці Чернігівської області знаходиться в невірноваженому стані, йому притаманні як негативні тенденції, так і позитивні зрушення. Ринок праці характеризується зменшенням економічно активного населення, як у віці 15-70 років, так і працездатного віку, що пов'язано з несприятливою демографічною ситуацією в області. Так, у 2011 році кількість економічно активних осіб у віці 15-70 років дорівнювала 530,2 тис., а у 2015 році - 483,9 тис., тобто зменшилася на 46,3 тис. осіб, або на 8,7 %. Чисельність економічно активного населення працездатного віку у 2011 році становила 463,2 тис. осіб, у 2015 році – 459,7 тис. осіб, отже, впродовж цього періоду відбулося скорочення на 3,5 тис. осіб, або на 0,8%. У першому півріччі 2016 року, порівняно з першим півріччям 2015 року, кількість економічно активного населення у віці 15-70 років зменшилась з 483,5 тис. осіб до 477,7 тис. осіб, тобто на 1,2 %. Рівень економічної активності до 2013 року мав тенденцію до зростання, а з 2013 року почав знижуватись (рисунок 1), що пояснюється складною економічною і політичною ситуацією в країні.

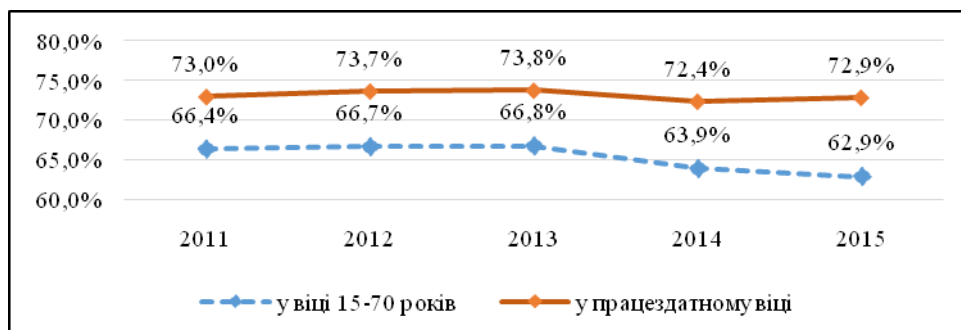


Рис.1. Рівень економічної активності у 2011-2015 роках

Чисельність зайнятих у віці 15-70 років, як і рівень зайнятості, протягом 2011-2015 рр. скоротилися на 43 тис. осіб або на 9,05 % (таблиця 1). Кількість безробітного населення за 5 років також зменшилася на 3,3 тис. осіб, що становить 6 %.

Суттєвою проблемою залишається безробіття молоді – серед населення різних вікових груп найвищий рівень безробіття – 26% спостерігається в осіб 15-29 років. Серед причин безробіття молоді можна виділити такі: молоді люди недостатньо інформовані про потреби сучасного ринку праці та професії, які мають найбільший попит; професія, яку отримує випускник, часто виявляється незатребуваною на ринку праці; недостатня зацікавленість взаємодії між органами освіти, роботодавцями та органами служби зайнятості; роботодавці інколи не можуть оцінити такі переваги молоді, як мобільність, здатність до навчання; високі критерії оцінки професійної підготовки молодих спеціалістів з боку роботодавців [6, ст. 190].

Таблиця 1

Зайнятість та безробіття в Чернігівській області у 2011-2015 роках

Зайняте населення				Безробітне населення			
у віці 15-70 років		у працездатному віці		у віці 15-70 років		у працездатному віці	
тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%
475,3	59,5	408,3	64,4	54,9	10,4	54,9	11,9
475,5	60,1	416,4	65,6	51,6	9,8	51,6	11,0
473,4	60,6	419,4	66,2	48,4	9,3	48,4	10,3
439,5	56,8	402,3	63,6	55,3	11,2	55,3	12,1
432,3	56,2	408,1	64,7	51,6	10,7	51,6	11,2

Джерело: розроблено автором за даними Головного управління статистики в Чернігівській області [4].

Однією з головних проблем ринку праці в Чернігівській області є розбалансованість попиту і пропозиції праці, тобто трудонадлишкова кон'юнктура. Показник навантаження на одне робоче місце впродовж 2011-2015 років збільшився з 12 до 14 осіб. Кількість вибулих працівників переважає над кількістю прийнятих, що характерно для більшості видів економічної діяльності.

Для Чернігівської області, як і для всієї України, притаманна диференціація оплати праці за видами економічної діяльності: у 2015 році найвища заробітна плата в Чернігівській області була у сфері промисловості, зокрема, у добувній галузі (6367 грн.), галузі постачання електроенергії, газу, пари (4127 грн.) та переробній галузі (3874 грн.); у сфері фінансової та страхової діяльності (4655 грн.); інформації та телекомунікацій (4402 грн.) та державного управління (3759 грн.). Відповідно, найменша заробітна плата була у сфері тимчасового розміщування і організації харчування (2159 грн.); мистецтва, спорту, розваг та відпочинку (2325 грн.); сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (2611 грн.); будівництві (2753 грн.). Крім того, заробітна плата в Чернігівській обл. відстає від середньоукраїнського рівня, а темп її зростання недостатньо високий порівняно з темпом зростання цін.

Для подолання проблем, які притаманні ринку праці Чернігівської області і заважають його ефективному функціонуванню та стабільному розвитку, потрібно об'єднати та співкоординувати зусилля держави, підприємців-роботодавців та найманих працівників, тобто всього суспільства. Це можливо за умови виконання таких кроків:

1) сприяння зайнятості та працевлаштування через створення нових робочих місць, для чого необхідне стимулювання розвитку підприємництва, вітчизняного виробництва, покращення умов для функціонування малого та середнього бізнесу;

2) створення державного та регіонального банку вакансій та професійно-кваліфікаційного складу шукачів роботи, що сприятиме поширенню оперативної інформації про становище на ринку праці;

3) забезпечення ефективної взаємодії роботодавців з Державною службою зайнятості;

4) підвищення кваліфікації та перекваліфікація робочої сили, професійна орієнтація населення щодо одержання нових професійних навичок;

5) розробка послідовної та ефективної державної політики по підтримці безробітних, що включає в себе сприяння самозайнятості та організації підприємницької діяльності, організацію оплачуваних громадських робіт, надання фінансової підтримки;

6) стимулювання зайнятості окремих соціально-демографічних груп – молоді, жінок, інвалідів, пенсіонерів, забезпечення реальної рівності прав і можливостей на ринку праці;

7) вдосконалення системи освіти, сприяння співробітництву навчальних закладів з підприємствами, практична підготовка майбутніх працівників відповідно до реальних потреб виробництва і вимог роботодавців;

8) покращення методики прогнозування потреби економіки у певних професій та спеціальностях та впровадження результатів такого прогнозування при формуванні державного замовлення на підготовку фахівців; вдосконалення профорієнтаційної роботи;

9) підвищення якості оплати праці, зменшення заборгованості по виплаті зарплати, вживання заходів щодо подолання бідності населення, розширення його за рівнем доходів.

10) підвищення мобільності робочої сили на ринку праці та удосконалення механізму регулювання трудової міграції [5].

Таким чином, ринок праці є найбільш складною, динамічною і важливою складовою ринкової системи, одним із головних факторів успішного розвитку економіки, який формує трудовий потенціал країни і визначає розвиненість соціально-трудоких відносин. За ефективного функціонування ринок праці забезпечує добробут громадян, тому пошук шляхів покращення його стану має піднятися на рівень державних пріоритетів.

Список використаних джерел:

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудокі відносини: підручник – 4-те вид., оновлене. – К.: Знання, 2009. – 390 с.

2. Економіка праці та соціально-трудокі відносини: навчальний посібник / Т.П.Збрицька, М.С.Татаревська, О.В. Сорока. За заг. ред. М.С. Татаревської. – Одеса: ОДЕУ, 2010 р. – 478 с.

3. Лазоренко К.С. Роль, значення та особливості функціонування ринку праці на сучасному етапі [Електронний ресурс]: // Вісник СНАУ України. Серія «Економіка та менеджмент». - 2010. Вип. 5/1. - с. 140-144. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jgm/Chem_Biol/Vsna/ekon/2010_5_1/Lazorenko.pdf

4. Основні показники ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

5. Програма сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1008-2012-п>

6. Ринок праці молоді: проблеми та шляхи їх вирішення / Н. І. Єсінова, І. В. Світлична // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - 2013. - Вип. 2(2). - С. 187-193. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_2\(2\)_29](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2013_2(2)_29)

7. Чернявська О.В. Ринок праці: навчальний посібник 2-ге видання перероблене та доповнене - К.: "Центр учбової літератури", 2013. - 522 с.

Сотниченко М.Д., студентка гр. ТЗ-152,

факультет життєзабезпечення, природокористування і туризму

Мекшун Л.М., к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: sotni4enko2010@rambler.ru

ТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗМЕНШЕННЯ

Актуальною проблемою в Україні є розповсюдження тіньової економіки, яка охоплює всі сфери нашого життя. З кожним роком виникають нові методи, шляхи і схеми накопичення тіньового капіталу. Тіньова економіка в Україні є одним з найбільших бар'єрів зростання соціальних стандартів життя населення, розвитку конкурентоспроможності країни. Під час стійкого економічного розвитку тіньова економіка виступає системним індикатором неефективності державного управління та несприятливих умов ведення бізнесу, а також інструментом збагачення окремих суб'єктів ринку, близьких до влади. В період існування загроз національній безпеці та військових конфліктів на території країни зміна обсягів тіньової економіки, з одного боку, віддзеркалює тенденції до її

перетворення на кримінальний бізнес, а з іншого – є реакцією бізнесу на зростання ризиків щодо його знищення [1].

Тіньова економіка — господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліком та контролем, а тому не відображається в офіційній статистиці. «Тіньові» підприємства не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податків, збільшуючи власні прибутки.

Серед основних чинників, які породжують розвиток тіньової економіки, можна виділити:

1. Економічні фактори:

- високі податки (на прибуток, прибутковий податок тощо);
- недосконалість процесу приватизації;
- криза фінансової системи та вплив її негативних наслідків на економіку в цілому;
- діяльність незареєстрованих економічних структур.

2. Соціальні фактори:

– високий рівень безробіття і орієнтація частини населення на отримання прибутків будь-яким способом;

– низький рівень життя населення, що сприяє розвитку прихованих видів економічної діяльності;

– нерівномірний розподіл валового внутрішнього продукту.

3. Правові чинники:

- недосконалість законодавства;
- недосконалість механізму координації боротьби з економічною злочинністю;
- недостатня діяльність правоохоронних структур щодо припинення незаконної і кримінальної економічної діяльності.

Науковці відзначають такі особливості тіньової економіки в Україні: використання державного майна і організаційних структур для отримання неофіційного приватного доходу державними чиновниками і управлінцями; встановлення пільгових умов функціонування окремих суб'єктів; значне зрощення владних структур з тіньовими. Подібна «співпраця» здійснюється на наступній основі: залучення фірмами у власний штат у вигляді «консультантів» - посадовців високого і найвищого рангу з метою лобювання своїх інтересів в державних інстанціях; пріоритетність тіньової сфери, яка, не сплачуючи податків, користується соціальними послугами, підготовкою робочої сили, державними субсидіями і іншими недержавними безкоштовними послугами; відсутність чіткої межі між офіційною і тіньовою діяльністю; необмежене нормативно-правове поле в державному законодавстві і значна кількість механізмів щодо здійснення тіньових операцій; корумпованість державних службовців різних владних структур і перш за все, контрольних служб: податкової, санітарно-епідеміологічного контролю, пожежної безпеки та інших; службові зловживання, встановлення з порушенням Конституції України зборів і митних зборів за послуги, які входять в обов'язкове виконання відповідними відомствами. Крім того, вартість виконання деяких послуг значно перевищує їх встановлений норматив, фактично стає додатковим митним збором. Процес ліцензування і видачі різного роду дозволів стає найбільш бажаним для міністерств і відомств, оскільки на його основі можуть бути одержані значні надходження, у тому числі і на незаконне поповнення власного доходу [2].

Для зменшення обсягів тіньового бізнесу в Україні необхідно провести такі заходи:

1. Створити відповідну законодавчу базу, а саме:

- розробити та ухвалити пакет законодавчих актів, які б посилювали захист приватної власності, комерційної та банківської таємниці, забезпечували правову захищеність;
- забезпечити сприятливі умови для бізнесу;
- підсилити суспільний контроль за діяльністю суб'єктів господарювання в межах правового поля, пов'язаних із загальнодоступністю даних про податкові правопорушення, злочини і їх оцінку державними і компетентними недержавними органами.

2. Вирішити питання організаційно-правового забезпечення, а саме:

- сформувати сприятливі умови легалізації. Це може бути скорочення податкової бази та зменшення податкового навантаження;
- розробити і реалізувати політику стосовно українських підприємців, що проживають за кордоном чи розмістили там свої капітали;
- запровадити єдину загально регіональну комп'ютерну мережу реєстрації та ліцензування підприємницької діяльності;
- реформувати національну систему обліку і звітності з метою її спрощення та уніфікації;
- посилити моніторинг використання підприємствами природних;
- створити базу даних про виробничі площі, обладнання та інше майно державних підприємств, яке не використовується ними і пропонується до продажу чи передачі в оренду, та забезпечити доступ до цих баз даних суб'єктів малого підприємництва;

3. Враховуючи соціально-психологічні фактори, в першу чергу необхідно:

- провести необхідні заходи, спрямованні на формування відповідної громадської думки щодо тіньової економічної діяльності;
- для істотного зміцнення довіри населення до влади необхідно розгорнути ефективний захист населення від різного роду шахрайств, захист його заощаджень, капіталів і самого інституту приватної власності.
- здійснити програми інформування населення про умови започаткування і ведення бізнесу, зокрема шляхом соціальної реклами [3].

Українська економіка вже почала відновлюватися, про що свідчить статистика. За перші десять місяців 2016 року інфляція скоротилася до 9,4%. У першому півріччі 2016 року рівень тіньової економіки в Україні знизився на 4% і складає 38% від ВВП [4].

Таким чином, тіньова економіка зменшує приплив грошових коштів до бюджету України у вигляді податків, скорочує потенційну базу оподаткування. Це призводить до нестачі грошей у державному бюджеті України, необхідності нарощувати кредитні запозичення та збільшення державного боргу України. З нашої точки зору, необхідно докладати більше зусиль для зменшення розміру тіньового сектора економіки та мінімізації його наслідків.

Список використаних джерел:

1. Тенденції тіньової економіки в Україні у 2015 році. Міністерство економічного розвитку і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fwww.me.gov.ua>
2. Аналітична доповідь. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрямки подолання. К.: НІСД, 2011.- 31 с.
3. Пилипченко О.О. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку України // Стратегічні пріоритети. – 2015. - № 4 (37). – С.32-37.
4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Тимошенко О.В., студент 4 курсу,
групи УП-132, факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Борисенко Л.І.**, ст. викладач
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: a.timoshenko95@ukr.net

БЕЗРОБІТТЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

Безробіття молоді на сьогоднішній день є дуже актуальною проблемою. Щорічно на ринок праці виходить велика кількість випускників шкіл, професійно-технічних та вищих навчальних закладів [1].

Адже молодь – це головна складова ринку робочої сили. Вона володіє необхідним потенціалом, реалізація якого найближчим часом може істотно поліпшити економічне та

соціальне становище суспільства і відродити національно-духовні надбання українського народу. Але в реальності все зовсім інакше, юнакам і дівчатам після закінчення навчання, як правило, дуже важко влаштуватися на роботу, а інколи навіть неможливо [2, с. 1].

Молодіжне безробіття - одна з головних проблем європейського регіону і більшості країн, що розвиваються і Україна, на жаль, не виняток. При цьому справжні масштаби молодіжних проблем на ринку праці набагато більше, адже ту роботу, яку молоді все-таки вдається знайти, навряд чи можна назвати гідною. Молоді люди стикаються з порушенням своїх прав, погоджуються на неповну зайнятість і готові працювати в неформальному секторі.

Відповідно до Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні», до молоді відносяться громадяни України віком від 14 до 35 років [3, с. 1].

Щорічно в Державну службу зайнятості звертаються близько 5-7% (92 тис) випускників навчальних закладів [4].

Проблеми молоді на ринку праці обумовлені певними особливостями соціального стану і трудової поведінки, а саме: досить високим освітнім рівнем; наявністю професії або кваліфікації; низькою адаптованістю та вразливістю щодо навколишнього економічного та соціального середовища; підвищеними вимогами щодо працевлаштування (престижу, заробітку), змісту, характеру й умов праці [5, с. 113].

Основною причиною, а також і проблемою працевлаштування населення молодого віку є пошук роботи за спеціальністю та фахом .

Стосовно основних причин, що спричиняють молодіжне безробіття, то можна виділити наступні:

- відсутність бажання у роботодавців брати на роботу молодь без необхідного досвіду роботи, та молодих жінок, так як існує висока ймовірність того, що вони можуть піти у декретну відпустку по догляду за дитиною;

- велику диспропорцію у попиті та пропозиції на ринку. Така ситуація склалася на ринку через популяризацію окремих професій, таких як економісти та юристи ;

- відсутність дієвих стимулів з боку держави для роботодавців при працевлаштуванні випускників вищих навчальних закладів і молоді;

- розрив між програмами навчання у вищих навчальних закладах і реальними умовами праці на підприємстві чи в організації;

- невідповідність напрямів підготовки молодих фахівців потребам держави та економіки, що в свою чергу призводить до професійно-кваліфікаційного дисбалансу на ринку праці.

- застарілі навчальні програми і матеріальна база, що не відповідають для роботи на сучасному обладнанні за інноваційними технологіями;

- невідповідна, низька заробітна плата для молодих працівників;

- значне податкове навантаження на бізнес з боку держави, яке не сприяє створенню нових робочих місць молодих працівників;

- відсутність у більшості вищих навчальних закладах системи розподілу студентів і молодих фахівців на практику під час навчання і на роботу – після закінчення навчання.

За даними Державної служби статистики України у I півріччі 2016 року рівень зайнятості серед осіб у віці 15-24 років становив 35,2% та був одним з найнижчих, ніж в середньому серед всіх вікових груп [6].

Низький рівень зайнятості таких осіб обумовлений тим, що молодь у такому віці навчається та не має стійких конкурентних переваг на ринку праці (див. табл.1).

Рівень безробіття, визначений за методологією Міжнародної організації праці (МОП) серед молоді у віці 25-29 років у I половині 2016 року становив 11,6%. Серед осіб у віці 15-24 роки цей показник у I половині 2016 року - 23,1% та був більш як удвічі вищий, ніж цей показник серед всіх вікових груп. Високий рівень безробіття обумовлений тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навичок і необхідного досвіду роботи (див. табл. 2).

Таблиця 1

Рівень економічної активності населення за статтю, місцем проживання та віковими групами

	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Працездатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
I півріччя 2015р.									
Усе населення	62,3	35,7	81,2	82,6	85,2	84,9	65,7	14,5	71,5
жінки	56,1	30,9	72,0	73,5	80,7	83,3	59,0	12,2	66,4
чоловіки	69,1	40,3	90,0	91,5	89,8	86,6	74,0	17,9	76,6
міські поселення	63,0	32,5	84,3	84,8	87,2	86,3	66,0	12,9	72,8
сільська місцевість	60,8	41,5	74,7	76,6	80,6	82,0	65,0	17,8	68,7
I півріччя 2016р.									
Усе населення	62,1	35,2	78,3	82,2	85,3	84,8	66,8	14,5	71,0
жінки	55,7	30,2	67,3	73,4	80,5	82,9	60,4	12,1	65,3
чоловіки	69,1	39,9	88,8	90,8	90,2	86,8	74,7	18,0	76,9
міські поселення	62,8	31,9	79,9	84,8	87,5	86,7	67,5	12,7	72,3
сільська місцевість	60,6	40,8	75,0	75,3	80,2	81,0	65,5	18,4	68,1

Джерело: розроблено автором за даними [6].

Найвищий рівень економічної активності мали особи з повною вищою освітою (76,5%) та з професійно-технічною освітою (70,8%), найнижчий – з базовою загальною (19,9%) та початковою загальною або не мали освіти (4,0%).

Таблиця 2

Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, віковими групами та місцем проживання (% до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи)

	Усього	У тому числі за віковими групами, років							Працездатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
I півріччя 2015р.									
Усе населення	9,2	21,3	11,6	9,1	7,9	8,3	6,1	0,2	9,6
жінки	8,0	20,4	10,4	7,3	7,8	7,8	4,2	0,1	8,4
чоловіки	10,3	22,0	12,6	10,5	7,9	8,7	7,9	0,3	10,7
міські поселення	9,0	21,3	11,0	8,9	8,4	8,1	5,9	0,3	9,3
сільська місцевість	9,7	21,2	13,0	9,5	6,6	8,7	6,4	–	10,2
I півріччя 2016р.									
Усе населення	9,4	23,1	11,6	9,4	8,1	7,3	7,6	0,2	9,8
жінки	7,5	19,6	9,4	8,9	7,0	5,7	5,3	–	7,8
чоловіки	11,1	25,6	13,2	9,8	9,0	9,0	9,9	0,4	11,5
міські поселення	9,0	22,5	10,9	8,7	7,9	7,3	7,6	0,3	9,3
сільська місцевість	10,4	23,9	13,1	11,5	8,5	7,4	7,6	0,1	10,9

Джерело: розроблено автором за даними [6].

Як видно з даних таблиці 1, то найбільший відсоток безробітних займає саме населення молодого віку – це вікові категорії 15-24 роки (23,1%), 25-29 роки (11,6%), 30-34 роки (9,4%). Також серед молоді видно, що більшість безробітних це чоловіки, та молодь, що проживає у міській місцевості – це пояснюється тим, що більшість людей молодого віку, що проживають у сільській місцевості їдуть до міста на навчання та у пошуку роботи, тим самим відсоток безробітної молоді у сільській місцевості є меншим ніж у місті.

Тепер перейдемо до порівняння показників безробіття серед молоді за минулі роки, починаючи з 2010 року (див. табл. 3).

**Рівень безробіття населення (за методологією МОП) у 2010-2015 рр.
(за віковими групами у відсотках)**

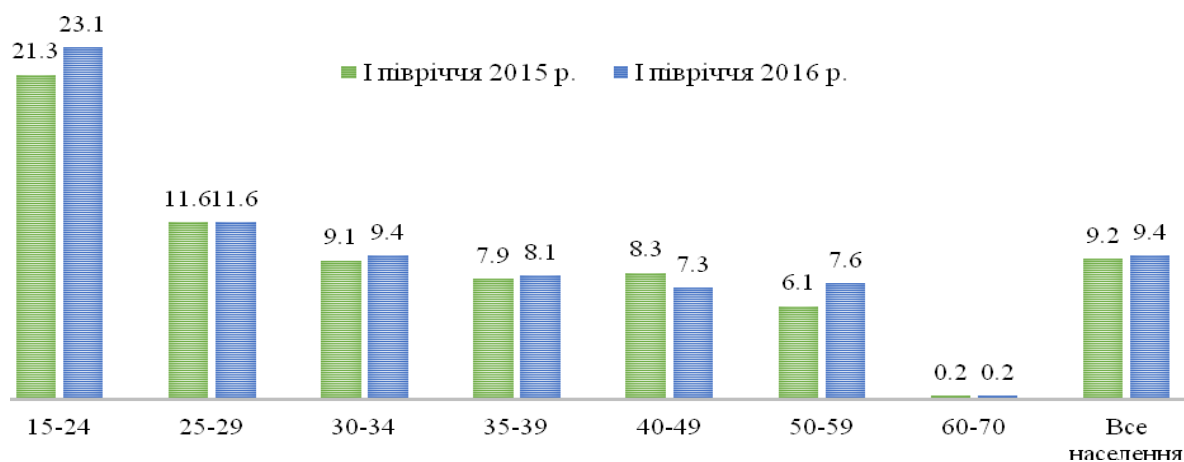
	Безробітне населення у віці 15-70 років	у тому числі за віковими групами (років)						
		15-24	25-29	30-34	35-39	40-49	50-59	60-70
(у відсотках до населення відповідної вікової групи)								
2010 р.	8,2	17,2	10,0	8,1	7,9	6,8	5,5	0,0
2011 р.	8,0	18,6	9,4	7,4	7,3	6,4	5,2	0,1
2012 р.	7,6	17,5	9,8	7,0	6,5	6,2	5,3	0,1
2013 р.	7,3	17,0	8,9	6,8	6,2	6,3	5,2	-
2014 р.	9,3	23,1	11,1	9,3	8,1	7,3	6,0	0,1
2015 р.	9,1	22,4	11,2	9,7	7,2	7,6	6,3	0,1

Джерело: розроблено автором за даними [6]

Аналізуючи отримані дані, то видно, що з року в рік спостерігається негативна тенденція щодо збільшення кількості безробітної молоді в країні, так кількість безробітної молоді в період з 2010 року по 2015 рік виросла на 5,2%, при цьому цей показник буде збільшуватись протягом наступного року.

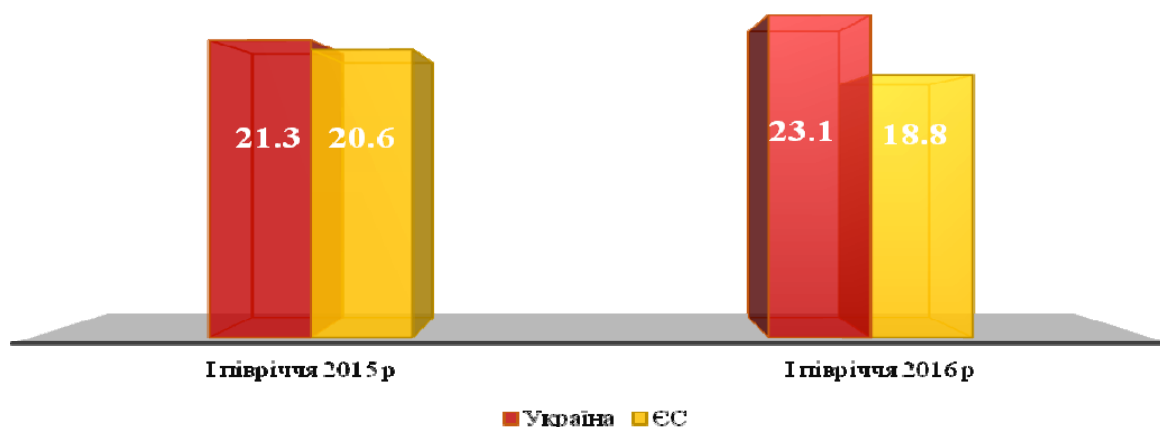
Таке збільшення безпосередньо пов'язане з затяжною економічною кризою та тяжким політичним і економічним становищем, що було спричинене військовими діями на території нашої країни і в свою чергу призвели до даних наслідків.

Якщо ж брати до уваги 2016 рік, а точніше його перше півріччя, то рівень безробіття населення молодого віку 15 – 25 років склав 23,1%, що у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року, збільшився на 0,8% (див. діаграма 1).



Діаграма 1. Рівень безробіття за віковими групами

Проблема молодіжного безробіття існує не тільки в Україні, а й в країнах Євросоюзу. Для порівняння показник безробіття серед молоді у країнах Європейського союзу теж знаходиться на досить високому рівні, так у 2015 році він склав 20,6%, а в першій половині 2016 року зменшився на 1,8%, таким чином склавши 18,8% (див. діаграма 2).



Діаграма 2. Рівень безробіття серед молоді до 25 років в країнах Європейського союзу та в Україні

Для подолання проблеми безробіття серед молоді, необхідно здійснювати заходи, що будуть підвищувати зайнятість даної категорії населення, а саме:

- надання інформаційних, консультаційних та профорієнтаційних послуг;
- створити пільги для роботодавців у разі влаштування студентів після закінчення вищих навчальних закладів та спеціаліста на перше робоче місце;
- збільшити кількість місць державного замовлення для непопулярних професій, що потребує держава, та натомість скоротити фінансування популярних спеціальностей, яких стало забагато;
- створення порталу пошуку роботи для студентів та випускників;
- організація професійної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації безробітної молоді;
- пропонувати програми стажування, практики для студентів і молодих спеціалістів, також надавати бази практики відповідні професії та контролювати за її проходженням;
- створити літні програми працевлаштування для студентів, що дозволять здобути певний досвід і в подальшому буде простіше знайти роботу;
- створити програму професійної орієнтації в школах.

Список використаних джерел:

1. Рівненській обласний центр зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dcz.gov.ua/rov/control/uk/publish/article?art_id=40592&cat_id=1209713
2. С. Б. Іваницька, і. О. Мороховець Проблема безробіття молоді України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4325>
3. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 05.02.1993 № 2998-ХІІ. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>
4. Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс] : Офіційний сайт Державної служби зайнятості – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua>.
5. Литвиненко А.В., В'ялик М.С. Актуальні проблеми безробіття молоді в сучасній економіці України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/KNP/2011_207/knp207_112-114.pdf
6. Основні показники ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ: ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Дослідження умов функціонування та тенденцій розвитку харчової промисловості України традиційно відноситься до кола найбільш затребуваних та актуальних, що визначається роллю галузі у гарантуванні продовольчої безпеки країни та її місцем у формуванні соціально-економічних характеристик території.

Однак європейський вектор розвитку національної економіки, посилення процесів глобалізації та інтеграції, підвищення вимог щодо безпеки, якості та екологічності продуктів харчування, вимагають пошуку нових підходів дослідження традиційної сфери у відповідності до концепції сталого розвитку. Варто відзначити, що якщо економічні та соціальні аспекти діяльності харчової промисловості є ґрунтовно вивченими, то екологічна компонента вимагає посиленої уваги та поглиблення рівня досліджень.

Аналіз екологічних параметрів функціонування харчових підприємств України ускладнюється тим, що з одного боку статистичний матеріал, як правило, включає не велике число доступних спостережень, а з іншого – вимагає агрегування значної кількості різнорідних характеристик. В таких умовах використання традиційних математико-статистичних методів ускладнюється або стає неможливим. Для вирішення даної проблеми сучасні дослідники [1; 2; 4; 7] пропонують використовувати таксономічний метод.

Назва таксономічного методу походить від двох грецьких слів: таксис (розміщення, порядок) і номос (закон, правило, принцип). За твердженням В. Плюта, таксономія – це наука про правила упорядкування і класифікації [6, С. 7]. Одним з перших, хто почав використовувати спеціальну дослідну методикку агрегування ознак, став З. Хельвіг, який запропонував таксономічний показник як синтетичний індикатор, об'єднаний із усіх ознак, що характеризують економічне явище [9, С. 78].

Сьогодні таксономічний метод пропонують використовувати при аналізі внутрішніх ресурсів підприємства [9], рівня розвитку регіональних ринків, тенденцій розвитку промисловості, для оцінювання соціально-економічної безпеки, та все частіше при визначенні саме інтегральних показників: оптимальності структури капіталу, рівня організації кредитної діяльності, соціально-економічного розвитку регіонів, оцінки екологічного стану. Віддаючи перевагу таксономічному методу досліджень Н.С. Педченко відзначає його головні позитивні риси [5]:

- спеціально орієнтований на дослідження об'єктів, що характеризуються великою кількістю різнорідних параметрів;
- дозволяє “згорнути” багатовимірний статистичний матеріал у часі та просторі у єдину кількісну характеристику;
- як синтетична величина врахує вплив значень всіх індивідуальних показників;
- характеризує та ілюструє зміну значень показників, що формують синтетичний;
- дозволяє вирішити проблему упорядкування багатомірних об'єктів або процесів щодо заданого нормативного вектора-еталона;
- підкреслює наявність або відсутність однорідності у сукупності, що досліджується.

В залежності від мети дослідження таксономічні методи поділяються на три групи: методи упорядкування, методи розбиття та методи вибору репрезентантів груп. Найбільшого поширення набули методи першої групи, котрі дозволяють провести лінійне або нелінійне упорядкування одиниць досліджуваної сукупності. За лінійного упорядкування точки багатовимірного простору проектуються на пряму. За нелінійного упорядкування,

запропонованого Вроцлавськими математиками (метод дендритів), точки багатовимірного простору проектується на площину.

Особливе місце серед методів цього напрямку має концепція показника рівня розвитку З. Хельвіга, згідно якої об'єкти, що досліджуються упорядковуються відносно відстані до деякої штучно сконструйованої точки ("еталон розвитку") [8]. Основним поняттям, котре при цьому використовується, є так звана таксономічна відстань. Ця відстань між точками багатомірного простору обчислюється найчастіше за правилами аналітичної геометрії. Розмірність простору визначається кількістю ознак, які характеризують одиницю досліджуваної сукупності. Таким чином, таксономічна відстань обчислюється між точками-одиницями або точками-показниками, розташованими в багатомірному просторі. Обчислені відстані дозволяють визначити положення точки відносно інших точок і, отже, визначити місце точки у всій сукупності, що дає можливість впорядкувати та класифікувати показники [2]. Як вказує В. Плюта "розраховані таким чином значення показника розвитку описують динаміку змін досліджуваних ознак. Вони в узагальнюючій формі представляють зміни, що відбуваються в аналізованому явищі" [6, С. 20].

Методика розрахунку таксономічного показника розвитку складається з декількох взаємопов'язаних етапів (рис.1) з попереднім формуванням множини відповідних показників.

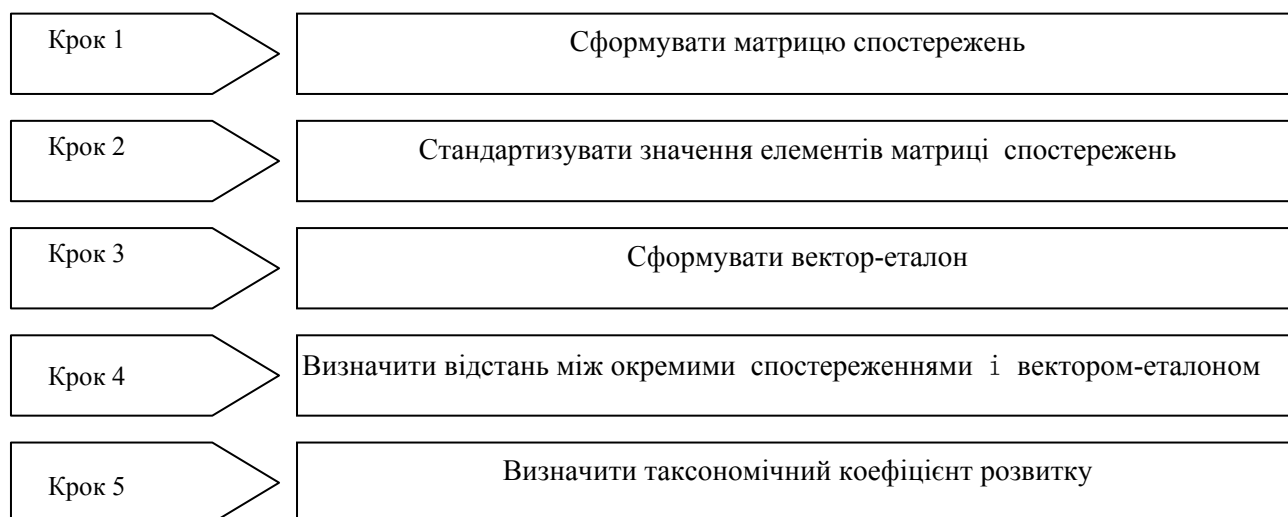


Рис. 1. Алгоритм таксономічного аналізу [8]

Враховуючи універсальність даного показника ми пропонуємо використовувати метод таксономічного аналізу для оцінки рівня екологічності функціонування харчової промисловості України. Це дозволить провести параметричну оцінку екологічної компоненти діяльності харчових підприємств, виявити динаміку та тенденції її зміни, визначити проблеми, на які варто звернути увагу.

Для розрахунку рівня екологічності функціонування харчової промисловості (коефіцієнта таксономії) нами було обрано сім показників, що характеризують екологічний аспект їх діяльності у 2010-2014 рр.: обсяг утворених відходів харчової промисловості на одиницю валової доданої вартості галузі (x_1); обсяг утворення відходів (x_2); обсяги викидів шкідливих речовин (x_3); обсяги викидів діоксиду вуглецю (x_4); витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів (x_5); використання прісної води на одиницю обсягу реалізованої продукції харчової промисловості (x_6); питома вага підприємств харчової промисловості у загальній кількості виробничих та технологічних процесів, що здійснюють викиди забруднюючих речовин в атмосферу (x_7) [3]. Серед обраних показників лише один (x_5) є стимулятором, оскільки його зростання чинить позитивний вплив (стимулювання) на

загальний рівень екологічності харчових підприємств, решта – дестимулятори: зростання таких параметрів чинить негативний вплив на синтетичний показник.

Нормалізація значень елементів матриці спостережень з урахуванням їх стимулюючого або дестимулюючого впливу (табл. 1) дозволила визначити вектор-еталон, котрий у формалізованому виді має такі координати:

$$B_0 = (0,8448; 0,5723; 0,7015; 0,8362; 1,3732; 0,7786; 0,9243).$$

Таблиця 1

Матриця стандартизованих значень*

Показник	Середнє значення	Стандартизовані значення					Елементи вектора-еталона
		2010	2011	2012	2013	2014	
x ₁ , кг/тис.дол.США	290,24	0,8448	1,8502	1,2324	0,9937	0,9003	0,8448
x ₂ , тис. т	6417,26	1,1290	1,3756	1,1414	0,5723	0,7817	0,5723
x ₃ , тис. т	31,22	1,0410	1,0218	1,0090	0,7015	1,2268	0,7015
x ₄ , тис. т	2440,9	1,0115	1,0956	1,1169	0,8362	0,9397	0,8362
x ₅ , млн. грн.	201,28	0,7432	1,3732	1,2053	0,7830	0,8953	1,3732
x ₆ , м ³ /млрд.грн.	1,27504	1,2148	1,2057	0,9950	0,8059	0,7786	0,7786
x ₇ , %	9,304	1,0361	1,0404	1,0157	0,9834	0,9243	0,9243

* розраховано автором за даними [3]

Проведені розрахунки прямого та модифікованого показників таксономії (табл. 2, рис. 2) вказують, що екологічний розвиток харчової промисловості України протягом досліджуваного періоду відповідає загалом низькому рівню.

Таблиця 2

Модифікований (k_i) та прямий (d_i) коефіцієнти таксономії

Показник	Період				
	2010	2011	2012	2013	2014
d _i	0,68850	0,95289	0,57290	0,41024	0,50237
k _i	0,31149	0,04711	0,42711	0,58976	0,49763

Найкращі показники екологічності характерні для харчової промисловості у 2013 р. коли показник досягає рівня 0,5897, тобто лише 58,97% від свого максимального значення, найгірші – характерні для 2010 р. (0,31149).

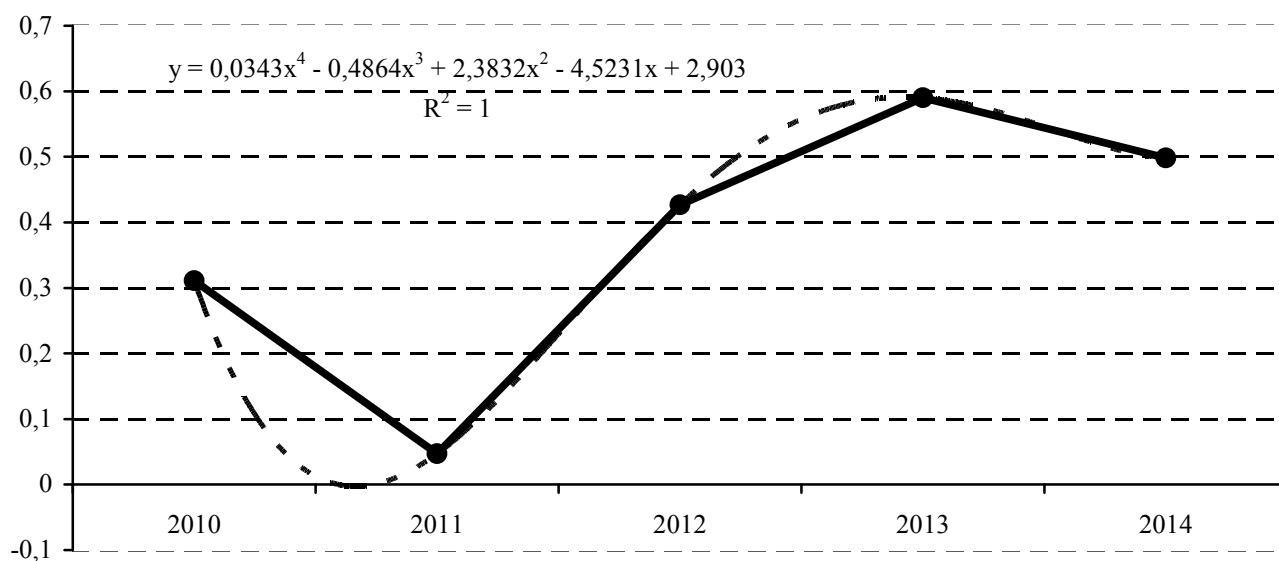


Рис. 2. Динаміка таксономічного показника рівня екологічності функціонування харчової промисловості України

Динаміка таксономічного показника (рис. 2) вказує на відсутність усталеної тенденції до покращення екологічного стану підприємств харчової промисловості України, а характеризується періодичними коливаннями характеристик.

Зазначене є наслідком відсутності єдиної галузевої стратегії екологічного розвитку підприємств харчової промисловості України, їх адаптації до сучасних вимог щодо якості, безпеки та екологічності виробництва, технологій та продукції. Тобто досягнення сталого функціонування галузі та її підприємств вимагає розробки першочергових заходів щодо підвищення рівня її екологічності та подальшої гармонізації економічної, соціальної та екологічної складових.

Список використаних джерел:

1. Айвазян С.А. Багатомірний статистичний аналіз в соціально-економічних дослідженнях // С.А. Айвазян. – Економіка і математичні методи. – 1977.
2. Вербовська Л.С., Петрина М.Ю., Боднар Г.Ф. Застосування методу таксономії для визначення рівня розвитку прикордонних територій // Л.С. Вербовська, М.Ю. Петрина, Г.Ф. Боднар / Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013 – №1(37). – С.186-190.
3. Докілля України за 2015 рік: Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 242 с.
4. Карцева В.В. Обґрунтування порядку визначення таксономічного показника стійкого розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації // В.В. Карцева / Бізнес-навігатор: науково-виробничий журнал. – 2014. – №2(34). – С.66-70.
5. Педченко Н.С. Гармонізація управління процесом формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації на основі методу таксономії // Н.С. Педченко / Бізнесінформ. – 2012. – №8. – С.11-17.
6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта; пер. с польск. В.В. Иванова. Науч. ред. Жуковской. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.
7. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / Пер. с польск. В.В. Иванова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
8. Репіна І.М. Таксономічний аналіз ефективності формування та використання активів підприємства / І.М. Репіна // Формування ринкової економіки. – 2011. – №6. – С.440-457.
9. Сабліна Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н.В. Сабліна, В.А. Теличко // Бізнес Інформ. – 2009. – №3. – С. 78-82.

Шитикова С.Ф., студентка 4 курса,
Группы 1371 Ф, факультета экономики и права
Научный руководитель: **Очкольда И.И.**, старший преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: Svetlana.Shitkova@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОАО «БЕЛГРОПРОМБАНК» ПУТЕМ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ ПОД РЕФИНАНСИРОВАНИЕ УЖЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ

Банковская система играет исключительно важную роль в хозяйственной структуре. Она выполняет гигантский объем денежных расчетов и платежей предприятий и населения, мобилизует и превращает в активно действующие временно свободные денежные средства, осуществляет множество разнообразных кредитных, посреднических, инвестиционных, доверительных и иных операций. Таким образом, назначение банковской системы заключается в осуществлении посредничества в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам.

Одна из причин, определяющих слабость многих банков в качестве связующего звена хозяйственного оборота, состоит в неразвитости банковского капитала (уставного, резервного и других фондов).

В современных экономических условиях процесс формирования, качество управления банковских ресурсов, оптимизация их структуры приобретают особую важность. Управление банковскими ресурсами представляет собой сложный процесс их формирования и размещения, который сталкивается с определенными ограничениями в форме экономических нормативов, разрабатываемых как международными органами надзора, так и национальными, целью которых выступает регулирование деятельности банков, обеспечиваемых определенным уровнем собственного капитала.

Собственные средства составляют незначительную часть ресурсов современного банка. В экономической литературе приводятся несколько отличающиеся цифры, характеризующие удельный вес собственных средств коммерческих банков в структуре пассивов, но все экономисты сходятся в том, что эта доля невелика: от 12 до 20% общей суммы пассивов банка.

Одним из немаловажных факторов, определяющих низкую долю собственного капитала в банковских структурах, является система государственного страхования депозитов. Эта система снижает опасность массового изъятия вкладов и поэтому служит причиной сокращения доли собственных средств, необходимых для обеспечения ликвидности банка.

Существенную роль играет высокая ликвидность банковских активов. Они могут быть реализованы на рынке быстрее, чем денежные требования и обязательства других нефинансовых компаний. Следовательно, банки обладают способностью быстро мобилизовать денежные ресурсы, что значительно снижает их потребность в собственном капитале.

Но, несмотря на то что доля собственного капитала может поддерживаться на сравнительно низком уровне, его роль достаточно велика как для обеспечения устойчивости банка, так и для эффективности его работы.

На начальном этапе создания банка именно собственные ресурсы покрывают первоочередные расходы (земля, здания, оборудование, заработная плата), без которых банк не может начать свою деятельность. За счет собственных ресурсов банк создает необходимые резервы. И, наконец, собственные ресурсы являются главным источником вложений в долгосрочные активы.

Как показывает опыт, каждый банк в своей практике сталкивается сегодня с проблемой невозврата кредита. Особенно актуальна эта проблема для тех банков, которые специализируются на легкодоступных, но дорогих потребительских кредитах (ЗАО «Дельта Банк», ОАО «ХКБанк» и др.).

В мировой практике широко распространен подход, предполагающий вступление на кредитный рынок конкурирующих банков с предложением так называемых кредитов на рефинансирование уже имеющихся кредитных обязательств по более низким процентным ставкам.

Кредиты на рефинансирование позволяют банку, выдающему такой кредит, оптимизировать свои финансовые ресурсы и повысить уровень прогнозируемости своих доходов, что в конечном счете повышает эффективность управления финансовыми ресурсами банка в целом.

В связи с этим, для ОАО «Белагропромбанк» предлагается организовать выдачу населению целевых кредитов, направляемых на рефинансирование уже имеющихся у физических лиц задолженностей. Привлекательность таких кредитов для населения будет обусловлена следующими факторами:

- пересмотр графика платежа по кредиту с применением психологически легче воспринимаемой более низкой процентной ставкой в сравнении с той, под которую уже был взят кредит;
- возможностью удлинения периода платежа и, тем самым, снижения ежемесячной суммы выплат в сравнении с существующим графиком погашения, с которым физическое

лицо в силу снижения дохода и иных причин не в состоянии справиться и вынуждено уплачивать высокие штрафы.

Таким образом, предлагается рефинансирование кредитов на потребительские цели, с помощью которого возможно погасить кредит в другом банке в сумме основного долга и оптимизировать ежемесячные платежи по кредиту. Кредит будет предоставляться безналичным путём в сумме, не превышающей задолженности кредитополучателя по основному долгу.

В таблице 1 представлена информация о двух моделях кредита, которые будут реализованы банком в рамках предлагаемого мероприятия. В частности, предлагается внедрить два вида кредита, незначительно отличающихся по условиям в зависимости от срока, на который будет выдаваться кредит на рефинансирование существующей задолженности.

Таблица 1

Сравнительная характеристика условий кредитов, предлагаемых для ОАО «Белагропромбанк» в рамках организации программы по рефинансированию потребительских кредитов населения

Показатель	Вариант 1	Вариант 2
Срок кредитования, лет	3	5
Годовая процентная ставка по кредиту, %	28,6	32,4
Дополнительные платежи (комиссия, страхование и т.д.), % от суммы, разовая выплата	2	2,5
Максимальная сумма кредитования, млн. руб.	20,0	50,0

Примечание – Источник: собственная разработка

Из данных таблицы видно, что в зависимости от суммы и срока кредитования будет использоваться различная процентная ставка. При этом удлинение срока кредитования позволит клиентам снизить ежемесячную кредитную нагрузку.

По данным статистики Национального банка Республики Беларусь, проблемная задолженность физических лиц на начало 2016 года по краткосрочным кредитам составляет 8 900,0 млрд. рублей.

В случае кредитования сроком на 3 года норма доходности по кредиту составит 28,6 %.

Спрогнозировать сумму задолженности, которая может быть рефинансирована через ОАО «Белагропромбанк», не видится возможным в силу непредсказуемости поведения заемщиков в этом вопросе. Предположим, что сумма рефинансирования будет минимальной и составит не более 2 % от величины существующей проблемной задолженности населения перед банковской системой.

Тогда величина годового валового дохода ОАО «Белагропромбанк» может составить:
 $8\,900,0 \times 0,02 \times 0,286 = 50,9$ млрд. рублей,

где 8 900,0 – величина совокупной проблемной задолженности в банковской системе Республики Беларусь, млрд. руб.;

0,02 – величина прогнозируемого процента покрытия проблемной задолженности за счет кредитов на рефинансирование ОАО «Белагропромбанк», индекс от 2 %;

0,286 – уровень доходности по кредиту, индекс.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что даже при минимальном спросе на предлагаемый вид кредита ОАО «Белагропромбанк» может получить валовый доход в размере 50,9 млрд. рублей. При этом банку не потребуются капитальные вложения и иные расходы.

Увеличение чистого дохода банка на 50 900 млн руб. позволит банку увеличить собственные источники формирования финансовых ресурсов, что повысит степень эффективности управления ими.

Янушкевич К.С., студентка 4 курса,
группа 1371- Ф, факультет экономики и финансов
Научный руководитель: **Очкольда И.И.**, старший преподаватель
Гомельский филиал «Международный университет «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: Yanushkevich96@bk.com

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА НОВОГО ВИДА ПРОДУКТА, НАПРАВЛЕННАЯ НА ОСВОЕНИЕ НОВОГО РЫНКА И УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ ДЛЯ ООО «ЭДВИСПАК»

Создание новых видов продукции осуществляется в процессе подготовки производства, которая осуществляется вне рамок производственного процесса.

Процесс подготовки производства представляет собой особый вид деятельности, совмещающий разработку научно-технической информации с её превращением в материальный объект – новую продукцию. Эффективность процесса обновления выпускаемой продукции на предприятиях во многом определяется правильностью, рациональностью метода перехода на производство новых изделий. Характер обновления выпускаемой продукции зависит от ряда факторов:

- имеющиеся в распоряжении предприятия ресурсы, которые могут быть использованы для организации освоения новой продукции (капитальные вложения и их материализация в виде производственных помещений, оборудования, технологического оснащения, а также людские ресурсы);

- различия в степени прогрессивности осваиваемого и снимаемого с производства изделий;

- степень подготовленности предприятия к освоению новой продукции (комплектность и качество технической документации, степень готовности технологического оборудования и оснащения, уровень квалификационной подготовки персонала, наличие дополнительных производственных помещений и т.д.);

- конструкторско-технологические особенности продукции;

- тип производства;

- спрос на продукцию, производимую предприятием;

- уровень унификации, осваиваемой и снимаемой с производства продукции.

Внедрение приведённого ниже вида продукта, направленного на освоение нового рынка и увеличение продаж может использоваться не только в ООО «ЭдвисПАК», но и на многих других предприятиях.

Проведенный анализ деятельности и прибыли ООО «ЭдвисПАК» показал, что одним из направлений увеличения прибыли организации может стать поиск резервов роста продаж.

Поэтому для ООО «ЭдвисПАК» с учетом уже имеющейся технологии переработки полимерного гранулята и производства ПЭТ-пакетов предлагается организовать производство многоразовых ПЭТ-пакетов с застежкой (рисунок 1).



Рис. 1. Классический ПЭТ-пакет с «застежкой»

Примечание – Источник: данные Интернета

ООО «ЭдвисПАК» уже производит практически полный ассортимент обычных полиэтиленовых пакетов, но созданная производственная мощность оборудования для

производства такой продукции загружена менее, чем на 50 %, в силу низких темпов освоения внутреннего и, тем более, внешних рынков.

Предлагается производство продукции в количестве до 360 тонн продукции, что не превысит 5 % от прогнозируемой на 2015 год емкости рынка таких пакетов только в странах СНГ. В частности, по данным статьи, емкость рынка таких пакетов только со стороны крупных фармацевтических и промышленных производителей России в 2014 году составляла 105 млн. пакетов (или 11 тыс. тонн продукции). Учитывая наличие незагруженных производственных мощностей, ООО «ЭдвисПАК» не потребуется осуществлять дополнительных капитальных расходов. В таблице 1 из расчета на 1 тонну произведен расчет стоимости основных видов материальных затрат.

Таблица 1

Расчет материальных затрат на производство многоразовых пакетов с «застежкой»

Наименование показателя	Норма расхода, тн	Стоимость за тонну, тыс. руб.	Стоимость, тыс. руб.
Макулатура	0,93	1650	1534,5
Впаиваемый механизм Ziploc	0,05	3500	175
Клеевой состав	0,02	840	16,8

Примечание – Источник: собственная разработка.

Для выпуска такой продукции у ООО «ЭдвисПАК» имеются как технологии (впайка «застежки» в пакет может быть осуществлена при соответствующей настройке на уже имеющемся термопластавтомате, на котором производится спайка частей производимой сейчас продукции).

Ключевое отличие предлагаемых к производству пакетов заключается во впайке в верхнюю часть пакета плотной «застежки» с двух сторон пакета, предусматривающей дополнительные расходы энергоресурсов, и использование дополнительного сырья в виде непосредственно механизма «застежка» (предлагается использовать датскую застежку Ziploc, использование которой рекомендуется большинством предприятий, уже занятых в производстве данного вида продукции в ЕС).

Стоимость расхода энергоресурсов рассчитаем в таблице 2.

Таблица 2

Расчет расходов на энергоресурсы для производства новых пакетов

Наименование показателей	Ед. изм-ия	Норма расхода на 1 тн, тн	Стоимость за единицу, тыс. руб.	Стоимость, тыс. руб.
Электроэнергия	кВт	160	3,3	528,0
Водоснабжение	м. куб.	5	1,5	7,5
Теплоэнергия	Гкал	0,2	210	42,0

Примечание – Источник: собственная разработка.

Расчет расходов на заработную плату в расчете на 1 единицу пакета представлен в таблице 1.2. Далее будем производить расчеты по типовому (наиболее ходовому) пакету размером 100x150 мм, вес которых составляет 94-95 грамм.

Для обеспечения работы линии и производства понадобится дополнительно нанять двух работников.

Таблица 3

Расчет расходов на оплату труда для производства новых пакетов

Наименование показателей	Значение
Среднемесячный оклад работников, тыс. руб.	4 700,0
Численность работников, чел.	2
Годовой фонд оплаты труда, тыс. руб.	112 800,0
Объем производства продукции, тонн	360
Количество изделий в тонне, ед.	10 500
Фонд оплаты труда работников в расчете на 1 единицу изделия, тыс. руб.	0,030

Примечание – Источник: собственная разработка.

Кроме того, для расчета калькуляции необходимо учесть норму амортизации по оборудованию, которое будет использоваться в данном производстве – термопластавтомат ХуУМ-15. Годовая сумма амортизации по данному оборудованию составляет 22,9 млн. рублей, что в пересчете на весь планируемый объем предполагает сумму амортизации в расчете на 1 единицу, равную 0,006 тыс. рублей.

Величина накладных расходов, которые будут включены в себестоимость производства предлагаемой продукции, не будет превышать 60 %.

Планируемая норма рентабельности прогнозируется на уровне не ниже 20 % от производственной себестоимости.

Исходя из имеющихся данных, в таблице 4 составим калькуляцию единицы изделия.

Таблица 4

Калькуляция стоимости стандартного пакета

Статья калькуляции	Значение, тыс. руб.
1	2
Материальные затраты	0,164
Электроэнергия	0,050
Вода	0,001
Теплоэнергия	0,004
Заработная плата	0,030
Отчисления на социальные нужды	0,010
Амортизация	0,006
Накладные расходы	0,018
Себестоимость производства	0,283
Норма рентабельности, 20 %	0,057
Цена без НДС	0,340
НДС	0,068
Цена, с НДС	0,408
Рекомендуемая цена в розничной сети (с учетом торговой надбавки – 30 %)	0,530

Примечание – Источник: собственная разработка.

Как видно из полученных расчетов, ООО «ЭдвисПАК» сможет производить продукцию, стоимость которой для оптовых покупателей не превысит 340 рублей. Рекомендуемая розничная цена такой продукции составит от 500 до 550 рублей (рисунок 2).

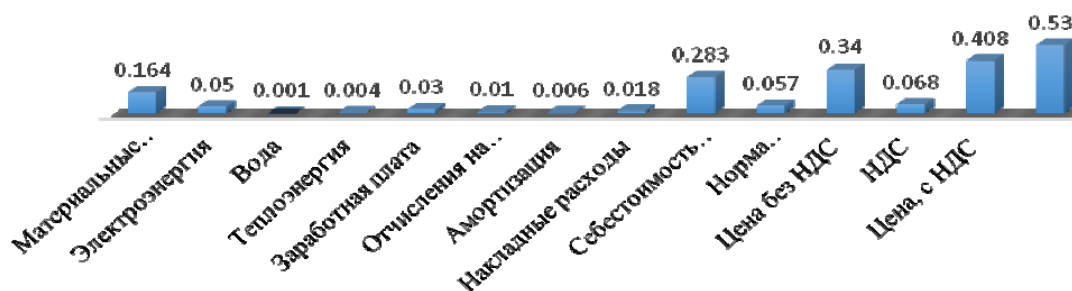


Рис. 2. Калькуляция стоимости стандартного пакета

Примечание – Источник: собственная разработка.

Учитывая, что весь изделия составляет 95 граммов и планируется производство и реализация до 360 тонн продукции в год, то с учетом запланированной рентабельности производства годовая прибыль от реализации ООО «ЭдвисПАК» может составить:

$$0,057 \text{ тыс. руб.} \times 10 \text{ 500 ед.} \times 360 \text{ тонн} = 215 \text{ 460,0 тыс. руб.}$$

где 0,057 – планируемая прибыль от реализации одной единицы продукции (таблица 4, рисунок 3).

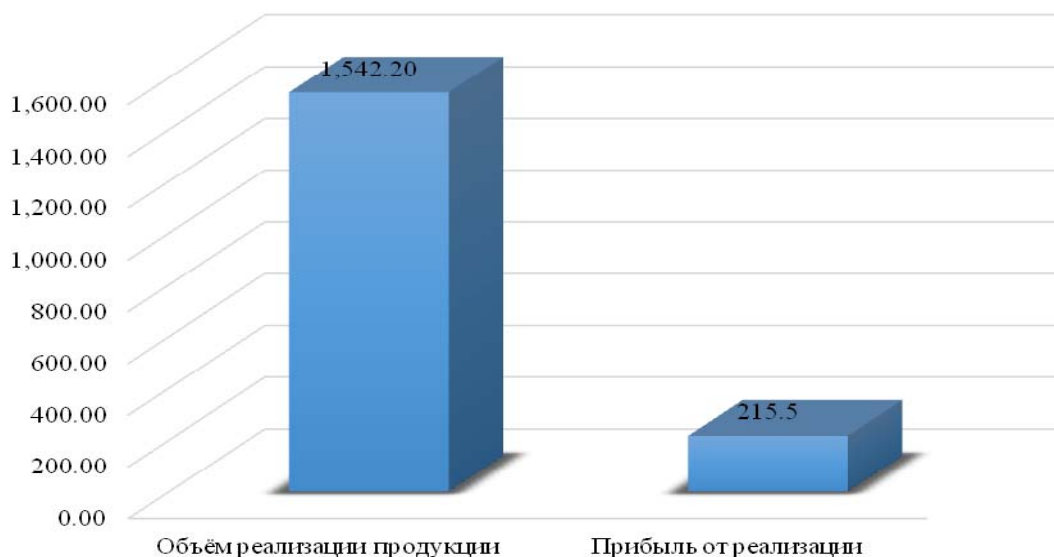


Рис. 3. Диаграмма эффекта

Примечание – Источник: собственная разработка.

Таким образом, как показывают расчеты, предлагаемое производство нового продукта без дополнительных капитальных вложений, только с использованием уже имеющихся оборудования и производственных мощностей может позволить достичь следующих результатов: увеличить объем реализации продукции на 1 542,2 млн руб. ($0,408 \times 10\,500 \times 360$) и прибыль от реализации – на 215,5 млн руб.

2 СЕКЦІЯ / 2 SECTION

Детермінанти інноваційного розвитку національної економіки

Детерминанты инновационного развития национальной экономики

Determinants of innovative development of national economy

Абакуменко О.В., д.е.н., професор

Лук'яшко П.О., к.е.н., доцент

Дубина М.В., к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет

e-mail: abakumenko.olga@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Електроенергетика є однією з базових галузей економіки будь-якої держави у сучасних умовах. Електроенергія як універсальний та екологічний у споживанні ресурс посідає провідне місце у енергетичному забезпеченні виробництва та споживання. Вітчизняний енергогенеруючий комплекс є не тільки потужним елементом економіки нашої країни, але і важливою складовою енергетичної системи Європи.

Політичні та військові події останніх років мали суттєві наслідки для енергетичного комплексу України: частина енергогенеруючих потужностей та родовищ енергетичних ресурсів перейшла під контроль Російської Федерації та сепаратистських угруповань. Відповідне погіршення відносин з сусідньою країною та взаємний політичний тиск відчутно трансформували параметри ресурсної бази електроенергетичного сектору.

Динаміка обсягів виробництва електроенергії в Україні є досить нестійкою. Протягом 2008-2015 років її напрямок змінювався три рази, що відповідає двом періодам зниження обсягів виробництва у 2009 та в 2013-2015 роках. При чому, амплітуда коливань була досить суттєвою: річна зміна становила в середньому 6,5%, а максимальні відхилення становили від +8,7% у 2010 році до -13,6% у 2008 році. Зниження 2009 року очевидно було пов'язане із проникненням у вітчизняну економіку проявів світової фінансової кризи 2007-2008 років, тоді як негативна динаміка 2014-2015 років очевидно пов'язана із політичними та військовими подіями.

У структурі виробництва електроенергії за типом електростанцій також відбулися суттєві зміни. Основними елементами генеруючого комплексу України протягом 2008-2015 років були підприємства атомної та теплової енергетики, але їх баланс змінювався. Якщо протягом 2010-2013 років спостерігався повільний але досить чіткий тренд до зростання частки теплових підприємств за рахунок зниження питомої ваги атомних електростанцій, то у 2014-2015 роках роль останніх стрімко зросла та досягла майже 56%.

Роль гідроенергетики в Україні є значно меншою. За оцінюваний період вона коливалася від 7% до 4%. Проте, динаміка обсягів виробництва електроенергії гідроелектростанціями та гідроакумуляційними електростанціями є досить показовою. Даний елемент енергосистеми України використовувався для згладжування різниці між виробництвом електроенергії іншими видами станцій з менш гнучким виробничим процесом. У 2014 та 2015 роках тренди обсягів виробництва електроенергії загалом та гідроелектростанціями співпадали. При чому скорочення продукції гідроенергетики відповідало аналогічному показникові за тепловими генеруючими підприємствами. Якщо суттєве зниження обсягів електроенергії, виробленої ТЕС та ТЕЦ, пояснюється втратою частини виробничих потужностей (Вуглегірська ТЕС знаходиться в зоні ведення бойових дій, Зуївська, Луганська, Старобешівська ТЕС знаходяться на непідконтрольній частині Донецької та Луганської областей), то менше використання гідроенергетики пояснюється зниженням потреби в електроенергії.

Слід також відмітити суттєве зростання частки нетрадиційних для України джерел електроенергії, котрі за важливістю в енергосистемі в 2014-2015 роках порівнялися з гідроенергетикою.

Паливо для атомних електростанцій, найбільш важливої складової національної енергетичної системи, в Україні не виробляється, хоча сировина для нього є і видобувається. Основу сировинної бази вітчизняної атомної енергетики становить паливо з Російської Федерації.

Дані свідчать про високу залежність вітчизняної атомної електроенергетики від постачання паливних елементів з Російської Федерації, хоча вже з 2009 року закупівля даної продукції періодично здійснювалася також у Швеції. Протягом 2008-2015 років частка РФ у загальному обсязі імпорту (в розрахунку на грами подільних ізотопів) коливалася на рівні 91%-100%. Лише у 2011 році її вдалося знизити до 76%. Тож, залучення альтернативних постачальників тепловидільних елементів недостатня як за обсягами поставок, так і в розрізі кількості постачальників.

Основним видом палива для вітчизняних теплових електростанцій та теплоелектроцентралей було вугілля, за рахунок котрого у 2008-2012 роках формувалося три чверті їх сировинного базису, а в 2013-2014 – чотири п'ятих. Необхідно однак зазначити, що виробництво даного виду палива в Україні у 2014 році скоротилося на 22% та досягло абсолютного мінімуму за весь оцінюваний період. Даний факт очевидно пов'язаний із політичною та військовою нестабільністю у східних регіонах, де сконцентровані основні поклади вугілля та його видобуток. Відповідним чином змінилася і роль енергетики у перерозподілі вугілля в країні. Якщо до 2014 року на електроенергетику та потреби ТЕЦ спрямовувалося від 51% до 57% всього виробленого обсягу, то у 2014 році вже майже 63%.

Енергетичний баланс України засвідчує, що з 2008 року по 2014 рік Україна постійно відчувала дефіцит природного газу внутрішнього виробництва. Якщо у 2008 році обсяг імпорту газу перевищував внутрішнє виробництво більш, ніж у 2,5 рази, то у 2014 році показники практично зрівнялися, що відбулося за рахунок скорочення обсягів імпорту при відносно постійному внутрішньому виробництві. Суттєво зменшилося й використання природного газу для потреб електроенергетики. На експорт природний газ передавався у відносно незначних обсягах до 2011 року. В подальшому подібна практика припинена.

Підсумовуючи, необхідно відзначити загальний високий рівень політизованості енергетичної сфери, що надзвичайно актуалізує питання забезпечення дійсно високого рівня енергонезалежності країни. В умовах втрати контролю над значною частиною запасів кам'яного вугілля та виробничих потужностей з його видобутку, а також підвищеного рівня ризику розробки вугільних та газових родовищ, котрі залишилися під контролем уряду, з огляду на їх територіальну близькість до кордону з Російською Федерацією; доцільною видається концентрація уваги на атомній енергетиці. Атомні електростанції здатні стати основою вітчизняної енергонезалежності за умови налагодження повного циклу переробки урану, його перетворення на паливо та виробництва вітчизняних тепловидільних елементів.

Список використаних джерел:

1. Черноусенко О.Ю. Стан енергетики України та результати модернізації енергоблоків ТЕС / О.Ю. Черноусенко // Проблеми загальної енергетики. - 2014. - Вип. 4. - С. 20-28.
2. Енергетична галузь України: підсумки 2015 року. – К.: Центр Разумкова, Видавництво „Заповіт”, 2016. – 71 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/upload/2016_ENERGY.pdf
3. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
4. Енергетичний баланс України // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

Баранець А.А., студентка 4 курсу,
група ФК-132, фінансово-економічний факультет
Науковий керівник: **Жарій Я. В.**, к.т.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: angel03080309@mail.ru

БАНКІВСЬКИЙ ТОВАР ТА ЙОГО ЗВ'ЯЗОК З ІНШИМИ ПОНЯТТЯМИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У зв'язку з тим, що банки є суб'єктами підприємництва, поняття їх товарів, з одного боку, має відповідати загально визнаним поняттям товарів, а з іншого – враховувати особливості банківської діяльності. Загалом товар у широкому розумінні розглядається як певний продукт людської праці в матеріальній і нематеріальній субстанції та у формі послуг, який завдяки своїм властивостям здатен задовольняти наявні чи передбачувані суспільні потреби та призначений для обміну і купівлі-продажу. Важливо враховувати, що банківська справа як явище товарне, направлена на створення певних продуктів, які володіють суспільно визнаними корисними властивостями, у силу яких банк здатний задовольняти потреби клієнтів. Отже, створені банком продукти мають споживну вартість. А будь-яка річ, що має споживчу вартість, може бути товаром. Звідси, можемо стверджувати, що створені банком продукти, – це і є банківський товар.

В економічній літературі теж прийнято говорити про банківський товар як про продукт банку (bankproduct), передбачаючи під цим будь-яку банківську послугу або операцію, яку провів банк [5]. Однак виникає питання, яким чином банківська послуга як абстрактна, нематеріальна категорія може задовольнити потребу клієнта, наприклад, у кредиті? За даною логікою, клієнт купує в банку тільки його продукти, що виникли як результат діяльності, а послуги та операції слугують для надання продукту споживної вартості. Підтвердити або заперечити даний висновок можна, здійснивши термінологічне дослідження таких понять, як “банківський продукт”, “банківська послуга”, “банківська операція”.

Одні науковці ототожнюють ці поняття, інші розмежовують, вказуючи до того ж пріоритетність їх застосування. Однак чітко не зрозуміло, наскільки тотожні ці терміни, що у них спільного, а що – відмінного, та чому ми об'єднуємо їх за одним і тим же змістом.

Щодо поняття “продукт” сучасний економічний словник дає таке визначення: продукт – результат людської праці, господарської діяльності, представлений у матеріально-речовій формі (матеріальний продукт), у духовній, інформаційній формі (інтелектуальний продукт) або у вигляді виконаних робіт і послуг. Отже, послуга є одним із проявів форм продукту. Продукт, створений у сфері послуг, як правило, не має речової форми.

Великий економічний словник називає банківський продукт конкретним методом надання банком послуги клієнту, тобто системою документально оформлених процедур обслуговування клієнта [1]. Аналогічний підхід висвітлює Ю.С. Масленченков, зазначаючи, що банківський продукт – конкретний спосіб, яким банк надає свої послуги, конкретне втілення банківської послуги. До того ж науковець підкреслює, що банківський продукт наділений певними значеннями ринкових параметрів: ціни, якості, додаткового сервісу, термінів та інших умов надання.

Дещо інший підхід висвітлює Ю.В. Головін, який, приймаючи за основу положення, що гроші виготовляються банками відповідно до вимог об'єктивних економічних законів, банківським продуктом вважає грошові кошти, а банківські послуги визначає як дії, що пов'язані із забезпеченням переміщення грошей з рахунку на рахунок й утворенням грошових фондів [2]. При такому трактуванні поняття “банківський” продукт автоматично стає більш значущим і масштабним порівняно з поняттям “банківська послуга”.

На противагу даним концепціям такі вчені, як Е.А. Уткін, В.Д. Маркова, А.С. Гур'янов, Ю.І. Коробов формулюють концепцію, згідно з якою поняття “банківська послуга”

і “банківський продукт” є синонімами: банківський продукт розглядається як комплекс послуг за активними і пасивними операціями; банківська послуга визначається як продукт, що задовольняє потреби клієнтів банку. Поняття “продукт” і “послуга” тотожні у випадку, якщо мова йде про споживчу вартість, наявність якої в банківських продуктах жоден з підходів не заперечує.

У вітчизняному банківському законодавстві теж спостерігається заміна поняття “банківська послуга” поняттям “банківська операція”. У Законі України “Про банки і банківську діяльність” [6] у ст. 47 “Банківські операції”, яка дає перелік можливих дій банку на ринку, наводяться поняття “операції” та “угоди”, серед яких послуги окремо не виділяються. Національний банк України, коли ліцензує комерційні банки та видає їм письмові дозволи, також наводить банківські операції та послуги єдиним списком, об’єднуючи їх під назвою “операції”.

Слід зауважити, що банківські послуги за економічним змістом і за місцем у фінансовому механізмі банку істотно відрізняються від банківських операцій – активних і пасивних [3]. Основні критерії відмінності цих понять наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Основні відмінності банківських операцій від послуг

Критерій	Характеристика операції	Характеристика послуг
1. Формування та використання ресурсів	Активні операції, пов’язані з використанням ресурсів банку, пасивні операції – з формуванням	Послуги безпосередньо не пов’язані з формуванням і використанням ресурсів
2. Збільшення вимог та зобов’язань банку	Активні операції, як правило, збільшують вимоги, а пасивні - зобов’язання банку щодо третіх осіб	Послуги, як правило, не збільшують ні вимог, ні зобов’язань банку
3. Ризик втрати активів банку	При проведенні операцій банк має ризик втрати активів і неотримання запланованих доходів від проведення цієї операції	Ризик не притаманний. Найбільш небезпечний операційний ризик (помилки в наданні послуг)

Підвищення ефективності надання банківських послуг і продажу банківських продуктів припускає:

- стандартизацію тарифної політики продажів банківських продуктів;
- управління продуктовим рядом, включаючи виділення переліку базових послуг і продуктів універсального банку;
- стандартизація і уніфікація продуктів з метою підвищення якості обслуговування.

Найважливішим напрямом зростання ефективності банківських послуг є створення системи індивідуального обслуговування клієнтів, що включає повний спектр банківських послуг та продуктів.

В Україні надання банківських послуг з використанням передових інформаційних технологій стримується нерозвиненістю телекомунікаційної інфраструктури, практично повною відсутністю законодавчої бази щодо електронної комерції, відсутністю інфраструктури центрів довіри.

Сьогодні на ринку банківських послуг України здебільшого переважають запозичені банківські продукти, які для вітчизняного ринку є інноваційними, а за його межами давно діючими. В сучасних умовах вітчизняним банкам потрібні власні розробки нових продуктів чи послуг.

Отже, можемо виділити три основні підходи щодо визначення сутності та взаємозв’язку між поняттями “банківський продукт” і “банківська послуга”:

- підхід, що трактує банківський продукт як конкретний прояв банківської послуги;
- підхід, що визначає “банківську послугу” як частину банківського продукту;
- підхід, що ототожнює банківську послугу і банківський продукт.

Причинно-наслідковий зв'язок між такими ключовими категоріями банківської діяльності, як “банківський продукт”, “банківська послуга” та “банківська операція” матиме такий вигляд (рис. 1).

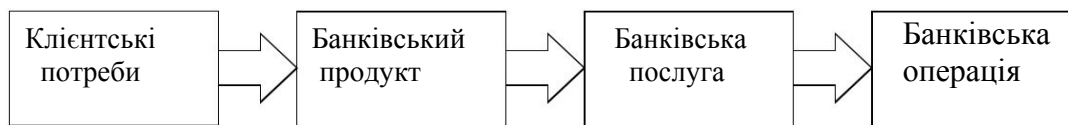


Рис. 1. Причинно-наслідковий зв'язок між банківським продуктом, банківською послугою та банківською операцією

Банківська послуга – це форма задоволення потреби (у кредиті, депозиті, розрахунково-касовому обслуговуванні, гарантіях, купівлі-продажу і зберіганні цінних паперів, іноземної валюти тощо) клієнта банку. Саме завдяки банківським послугам продукт банку набуває споживної вартості.

Основними параметрами, які формують споживну вартість банківських продуктів через надання послуг, є: віра, зручність, вартість і виконання.

У процесі надання банківської послуги формується якість наявного, створеного банківського продукту. Подібність банківського продукту і банківської послуги в тому, що вони покликані задовольняти потреби клієнта і сприяти одержанню прибутку [4].

Розгляд банківського продукту як комплексного явища і визначення складових окремих елементів дозволяє в теоретичному плані визначити співвідношення понять “банківський продукт” і “банківська послуга” та розглядати банківську операцію як складову частину банківської послуги. Банківський продукт, який задовольняє існуючі стандартні потреби клієнта банку і реалізується на ринку з метою отримання доходу, і є банківським товаром.

Список використаних джерел:

1. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Головин Ю. В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики / Ю. В Головин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
3. Дворчук Н. Б. Сутність банківських послуг, їх відмінності від операцій та продукту. Технологія розробки нових банківських послуг в банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42743.doc.htm.
4. Дзюблюк О. В. Ринок банківських послуг: теоретичні аспекти організації стратегії розвитку в Україні / О. В. Дзюблюк // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 41–49.
5. Киселев В. В. Управление банковским капиталом (теория и практика) / В. В. Киселев. – М. : Экономика, 1997. – 256 с.
6. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

Гладун Т.В. студентка 3 курсу,
група БО-141, факультет обліково-економічний
Науковий керівник: **Клименко О.М.**, к. е. н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: tanechka.gladun@mail.ru

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ПТНЗ

Україна, вступивши до третього тисячоліття, розбудовує національну систему освіти. Основними пріоритетами в модернізації системи освіти є її демократизація, підвищення фундаментальності, використання найновіших технологій навчання, інтеграція різних форм і систем навчання. Стратегічним завданням державної освітньої політики в Україні є конкурентний вихід української освіти на ринок світових освітніх послуг, поглиблення міжнародного співробітництва.

Протягом останніх років потенціал кваліфікованих робітників в Україні значно знизився порівняно з розвинутими країнами. Це зумовлено падінням престижу робітничих професій, неефективним інформуванням населення щодо попиту на професії, недостатньою участю суб'єктів господарювання у розв'язанні проблем професійної освіти і навчання. Як наслідок, суб'єктів господарювання не задовольняє якість підготовки робітничих кадрів, що пов'язано із застарілою матеріально-технічною базою, недосконалістю кваліфікаційних характеристик на професії та види робіт, державних стандартів професійно-технічної освіти, недостатнім рівнем підготовки педагогічних працівників [1].

Закон України «Про професійно-технічну освіту» у комплексі з іншими законами в основному забезпечує правове регулювання питань фінансування професійно-технічних навчальних закладів і установ системи професійно-технічної освіти та організації їх роботи в сучасних соціально-економічних умовах [2].

В 2016 році президент України відхилив Закон «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо фінансування професійно-технічної освіти» згідно з яким передбачалося надання з Державного бюджету місцевим бюджетам субвенції на підтримку підготовки робітничих кадрів у професійно-технічних та інших навчальних закладах на суму 997,9 млн гривень, зменшивши на цю ж суму розмір стабілізаційної дотації та встановивши розподіл зазначеної субвенції між обласними бюджетами, бюджетом міста Києва та бюджетами міст обласного значення - обласними центрами.

Передбачається, що делегування відповідних функцій місцевим органам виконавчої влади та місцевого самоврядування, сприятиме посиленню їх ролі у формуванні робітничого потенціалу країни з максимальним врахуванням безпосередніх потреб регіонів у кваліфікованих робітничих кадрах.

Натомість передбачено реформатування професійно-технічних навчальних закладів. Замість вузькопрофесійних ПТУ, які вони зараз є, повинні бути створені багатопрофільні професійні навчальні заклади нового типу – регіональні центри професійної освіти. Крім регіональних центрів професійної освіти, проектом закону визначаються такі типи ПТУ як професійний коледж, професійний ліцей та центр професійної підготовки [3].

Розбудова національної системи професійно-технічної освіти в сучасних умовах неможлива без вивчення досвіду країн з розвиненою ринковою економікою.

Ознайомлення із зарубіжними системами управління розвитком професійно-технічної освіти дає змогу виділити декілька з них, що можуть бути застосованими в Україні.

В нашій країні доцільно використовувати «дуальну систему навчання» Німеччини. Це можливо, якщо складена угода між професійно-технічним навчальним закладом і виробничою фірмою, фабрикою, заводом тощо. При цій системі теоретичні знання учні здобувають в ПТНЗ, а практичні – на виробничому підприємстві, де вони зараховуються в штат. Таким чином, практичне навчання поєднується з теоретичним курсом.

Система професійного навчання Швеції є складовою народної освіти. Після отримання обов'язкової загальної середньої освіти два роки триває професійне навчання у загальноосвітній школі вищого щабля. Це навчання має профорієнтаційний характер за широким спектром професій з урахуванням потреб регіону.

В Україні можна було б законодавчо зробити обов'язковою освіту з першого по дев'яті класи. Після чого, продорвжити навчання у ліцеях, гімназіях, коледжах. У вищі навчальні заклади III-IV рівнів акредитації доцільно здійснювати прийом після закінчення зазначених навчальних закладів для отримання подальших ступенів освіти (бакалавра, магістра).

Для Великої Британії є характерною розвинена система учнівства. Навчання молоді здійснюється відповідно до державної програми «Професійна підготовка молоді», розрахованої на випускників середньої школи у віці 16-17 років. Метою програми є поглиблена підготовка молоді. Термін навчання від одного до двох років. Випускники атестуються за чотирма показниками: відповідність вимогам вузької спеціалізації та кваліфікаційним вимогам професії, вміння застосовувати знання в нових умовах, ділові якості [4].

Зазначене впевнює в доцільності запровадження спеціальних проектів на державному рівні для підготовки кваліфікованих робітників або молодших спеціалістів за певним замовленням з боку роботодавців. Можна оголошувати конкурс на розроблення кращого проекту й організацію навчання за цільовим набором учнів/слухачів.

За прикладом США в Україні можна також в загальній освітній структурі створити динамічний сектор професійної освіти. Працівники мають постійно вчитися, оскільки швидко оновлюється обладнання та технології виробництва. Для цього створюється велика мережа різноманітних видів і структур навчання (до 1500 на одному підприємстві). Це дає змогу не відставати від науково-технічного прогресу і закріпитися на робочому місці.

Усі перелічені системи інших країн щодо теоретичної і практичної підготовки кваліфікованих робітників у ринкових умовах можуть бути застосованими для управління розвитком професійно-технічної освіти в Україні.

Проте, щоб можна було використати зазначений позитивний досвід зарубіжжя, необхідно внести зміни до нормативно-правової бази підготовки кваліфікованих робітників і модернізувати систему професійної освіти в цілому. У будь-якому випадку розвиток професійно-технічної освіти має бути соціально спрямованим.

Висновки. Подальший розвиток професійно-технічної освіти України неможливий без досягнення європейського рівня освітніх стандартів з урахуванням національних особливостей, що обумовлює необхідність модернізації, розширення функцій професійно-технічної освіти, її трансформації у професійну освіту і навчання.

Назріла необхідність якісних змін у взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо питань функціонування і розвитку професійної освіти і навчання. Потребує реформування система управління професійною освітою і навчанням.

Основними стратегічними напрямками подальшого розвитку професійно-технічної освіти є:

1. Створення системи забезпечення якості професійно-технічної освіти.
2. Оптимізація системи фінансування.
3. Модернізація системи управління професійно-технічною освітою.
4. Оновлення існуючої нормативно-правової бази.
5. Соціальна реклама престижності робітничих професій [5].

Список використаних джерел:

1. Бріцина Ю. В. Динаміка розвитку професійно-технічної освіти в Україні [Електронний ресурс] / Ю. В. Бріцина // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 5. - С. 49-52. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bses_2016_5_11
2. Про професійно-технічну освіту: закон України від 28 лютого 1998р.// Відомості Верховної Ради України.- 1998.-№32.-ст.215.
3. Пропозиції Президента до Закону «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо фінансування професійно-технічної освіти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57969
4. Петренко Л. М. Модернізація управління професійною освітою у зарубіжних країнах: порівняльний аналіз / Л. М. Петренко // Вісник Черкаського університету [Текст] : [зб. наук. ст.]. Вип. 146. Серія «Педагогічні науки» / Мін-во освіти і науки України, Черкаський нац. унт ім. Б. Хмельницького. – Черкаси : Вид-во ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2009. – С. 30-35.
5. Інформаційно-аналітичні матеріали до наради з питань стратегії реформування професійно-технічної освіти України [Електронний ресурс] / Міністерство освіти і науки України. – Режим доступу: www.mon.gov.ua/newstmp/2009_1/15.../inform_analit_materialy.doc. – 24.12.09.

Дупеенко Н.А., студентка 5 курса,
группа 1271-3, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Коваленко С.А.**, к.с.-х.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
(г. Гомель, Республика Беларусь)
e-mail: snejana.kovalenko@mail.ru

РОЛЬ ЗАТРАТ В ФОРМИРОВАНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг включает организации, осуществляющей промышленную и иную производственную деятельность, – прямые затраты и распределяемые переменные косвенные затраты, непосредственно связанные с производством продукции, выполнением работ, оказанием услуг, относящиеся к реализованной продукции, работам, услугам [1, с. 207].

К прямым затратам относятся прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда. В состав прямых материальных затрат включается стоимость израсходованного сырья и материалов, составляющих основу производимой продукции, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий и других материалов, стоимость которых может быть прямо включена в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг.

В состав прямых затрат на оплату труда включаются затраты на оплату труда и другие выплаты работникам, занятым в производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, которые могут быть прямо включены в себестоимость определенного вида продукции, работ, услуг, а также суммы обязательных отчислений, установленных законодательством, от указанных выплат. В состав распределяемых переменных косвенных затрат включаются косвенные общепроизводственные затраты, величина которых зависит от объема производимой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг.

К расходам на реализацию в организации, осуществляющей промышленную и иную производственную деятельность, относятся расходы, связанные с организацией сбыта (маркетинговые услуги); расходы на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции (упаковочная бумага, древесина, шпагат, услуги своих вспомогательных цехов по изготовлению тары и упаковки, оплата затаривания и другие); по доставке продукции на станцию отправления; погрузка в вагоны, автомобили и другие транспортные средства; комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые сбытовым и другим посредническим организациям; по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее реализации и оплате труда продавцов; рекламные (объявления в печати и по телевидению, проспекты, каталоги, буклеты, участие в выставках, ярмарках, стоимость образцов товаров, переданных в соответствии с договорами бесплатно, и др.); представительские; другие аналогичные по назначению расходы (по анализу продукции, ее хранению, подработке, подсортировке и т.д.).

Прочие расходы по текущей деятельности – это налоги, платежи, выплаты и др. По видам расходов затраты подразделяются на экономические элементы и статьи калькуляции.

Экономические элементы показывают, что израсходовано и на какую сумму в целом по организации, независимо от того, относятся ли эти расходы к произведенной продукции. Экономические элементы используются при составлении сметы затрат на производство в денежном выражении и проверке ее исполнения при нормировании и анализе оборотных средств организации.

К экономическим элементам относятся: материальные затраты (за вычетом возвратных отходов), расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных средств и нематериальных активов, прочие затраты [1, с. 211].

Затраты, не относимые на себестоимость продукции, покрываются за счет прибыли. В полной себестоимости материальные затраты отражают стоимость приобретаемых со стороны запасных частей, материалов, которые являются необходимым компонентом при производстве

продукции и оказании услуг; покупных материалов, используемых в процессе оказания услуг для обеспечения нормального технологического процесса или расходуемые на другие производственные и хозяйственные нужды, а также запасных частей для ремонта основных средств, малоценных и быстроизнашивающихся предметов.

В материальные затраты также относятся затраты по приобретению всех видов топлива, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопление производственных зданий, транспортные работы по обслуживанию производства, выполняемые транспортом организации.

Расходы на оплату труда отражают выплаты заработной платы, исчисленные исходя из сдельных расценок тарифных ставок и должностных окладов, устанавливаемых в зависимости от результатов труда, его количества и качества, стимулирующих и компенсирующих выплат, включая компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией заработной платы в соответствии с действующим законодательством; систем премирования рабочих, руководителей, специалистов и других служащих за производственные результаты и иных условий оплаты труда.

Отчисления на социальные нужды включают обязательные отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социальной защиты населения, государственный фонд содействия занятости от всех видов оплаты труда работников, независимо от источников выплат, кроме тех, на которые страховые взносы не начисляются.

Амортизация основных средств включает суммы амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств, исчисленная исходя из балансовой стоимости и утвержденных в установленном порядке норм, методов и правил, включая и ускоренную амортизацию их активной части, а также индексацию амортизационных отчислений, производимую в соответствии с законодательством.

Прочие затраты включают налоги, сборы и другие платежи в бюджет и внебюджетные фонды, производимые в соответствии с законодательством, плата по процентам за ссуды (кроме процентов по просроченным и отсроченным ссудам и ссудам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств и на приобретение основных средств и нематериальных активов); оплата услуг связи, вычислительных центров, банков, связанных с обслуживанием организаций; плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану; плата за подготовку и переподготовку кадров; оплата консультационных и информационных услуг в пределах норм, установленных законодательством; оплата аудиторских услуг; вознаграждение за изобретения и рационализаторские предложения и т.д. Группировка затрат по экономическим элементам не показывает целевое использование средств. Например, топливо может быть использовано как на технологические цели, связанные с непосредственным изготовлением продукции (работ, услуг), так и на хозяйственные нужды по отоплению зданий, сооружений и др.

Структура затрат по элементам дает возможность установить трудоемкость, материалоемкость и фондоемкость производства в организациях различных отраслей промышленности [1, с. 112]. Поэтому по характеру структуры затрат на производство все отрасли промышленности можно подразделить на следующие группы: материалоемкие, трудоемкие, топливоемкие, фондоемкие.

Применяется также классификация расходов по статьям калькуляции. Перечень статей калькуляции, их состав и методы распределения по видам продукции (работ, услуг) определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования (прогнозирования), учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг) с учетом характера и структуры производства. При этом устанавливаемая для соответствующей отрасли (подотрасли, вида деятельности) группировка затрат по статьям калькуляции должна обеспечить наибольшее выделение расходов, связанных с производством отдельных видов продукции (работ, услуг), которые могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость (так называемые прямые затраты).

Статьями калькуляции являются:

- сырье и материалы;
- покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера;
- топливо и энергия на технологические цели;
- износ основных средств;
- основная заработная плата производственных рабочих;
- дополнительная заработная плата производственных рабочих;
- отчисления по социальному страхованию;
- налоги в бюджет;
- расходы на освоение и подготовку производства;
- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;
- общепроизводственные (цеховые) расходы;
- общехозяйственные (заводские) расходы;
- потери от брака;
- прочие производственные расходы;
- коммерческие расходы.

Приведенная номенклатура калькуляционных статей рекомендована для применения в организациях Министерства промышленности Республики Беларусь.

Затраты по статьям калькуляции группируются для определения плановой и фактической себестоимости продукции. Такая группировка удобна для контроля, поскольку фиксируются затраты не только по видам и назначению, но и по месту их осуществления. Это дает возможность установить, за счет каких статей и в каких производственных подразделениях получена экономия или перерасход, кто конкретно является ответственным за те или иные суммы.

Калькуляция себестоимости – это расчет затрат на единицу продукции или объем выполненных работ [3, с. 8]. Плановая калькуляция отражает себестоимость выпускаемой продукции по действующим нормам затрат материальных, топливно-энергетических, трудовых и финансовых ресурсов. Через плановую калькуляцию необходимо не только возместить все понесенные затраты на производство и реализацию готовой продукции, но и обеспечить получение необходимой прибыли для развития организации и удовлетворения социальных нужд коллектива.

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

- позволяет осуществлять учет и контроль всех затрат на выпуск и реализацию продукции;
- является базой для формирования цены на продукцию организации и определения прибыли и рентабельности;
- является важнейшим фактором при обосновании целесообразности вложения инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего организации.

Помимо классификации затрат на производство и реализацию продукции по экономическим элементам и калькуляционным статьям в экономической теории и практике присутствует классификация затрат и по ряду других признаков (таблица 1).

В последнее время в Республике Беларусь прослеживается тенденция, чтобы все большая часть затрат организаций не относилась на себестоимость продукции, а возмещалась за счет прибыли. То есть делается попытка снижать затраты на производство и реализацию продукции не за счет мероприятий, направленных на улучшение работы организаций, совершенствование организации производства и труда, более рационального использования ими производственных ресурсов, а благодаря изменению состава затрат.

Классификация затрат

Признаки классификации	Виды затрат
По характеру участия в процессе производства и реализации продукции	– производственные – внепроизводственные
По назначению, месту осуществлению	– сырье, материалы, покупные и комплектующие изделия – услуги производственного характера – топливо, энергия на технологические цели – заработная плата основных рабочих – отчисления от заработной платы – общепроизводственные расходы – общехозяйственные расходы
По однородности	– материальные – расходы на оплату труда – отчисления от заработной платы – прочие расходы
По отношению к объему производства	– условно-постоянные – условно-переменные
По экономическому содержанию (роли в процессе производства)	– основные – накладные
По способу включения в себестоимость продукции	– прямые – косвенные
По периодичности возникновения	– текущие – единовременные
По эффективности	– производительные – непроизводительные

Источник: собственная разработка на основании [4], [5], [6].

Таким образом, себестоимость продукции (работ, услуг) является одним из важнейших показателей, характеризующих деятельность организации. От правильности ее исчисления зависит формирование величины прибыли, она является базой для расчета оптовых цен и др. Поэтому перед учетом и анализом затрат на производство, включаемых в себестоимость продукции, ставятся следующие задачи [7, с. 55]:

1) наблюдение и контроль за фактическим уровнем затрат в сопоставлении с их нормативами и плановыми размерами в целях выявления отклонений и формирования экономической стратегии на будущее;

2) исчисление себестоимости выпускаемых продуктов для оценки готовой продукции и расчета финансовых результатов;

3) выявление и оценка экономических результатов производственной деятельности структурных подразделений;

4) информационное обеспечение администрации организации для принятия управленческих решений с учетом их экономических последствий;

5) систематизация информации управленческого учета производственной деятельности для принятия решений, имеющих долгосрочный характер – окупаемость производственных и технологических программ, рентабельность ассортимента продукции, реализуемой на внутреннем и внешнем рынках, эффективность капитальных вложений в основные средства и производственные запасы и т.п.

Список использованных источников:

1. Самсонов, Н.Ф. Финансовый менеджмент: учеб. для вузов / Н.Ф. Самсонов. – М.: Финансы: ЮНИТИ, 2011. – 495 с.
2. Ильин, А.И. Планирование на предприятии: учебник / А.И. Ильин. – Минск: Мисанта, 2009. – 188 с.
3. Николаева, О.Е. Управление себестоимостью в организациях / О.Е. Николаева // Пищевая промышленность. – 2013. – № 8. – С. 8–10.
4. Астахов, В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет: учеб. пособие / В.П. Астахов – М.: ИКЦ «МарТ»;

Ростов н/Д: Издат. центр «МарТ», 2006. – 960 с.

5. Макарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие для вузов / Э.А. Макарьян. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 560 с.

6. Ширяков, С.Г. Совершенствование планирования и обоснования накладных расходов в себестоимости продукции / С.Г. Ширяков // Планово-экономический отдел. – 2013. – № 8. – С. 59–64.

7. Самсонова, С.С. Управление текущими затратами / С.С. Самсонова // Планово-экономический отдел. – 2010. – № 1. – С. 53–56.

Емельянова Е.С., студентка 4 курса,
гр. 1371Л, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Шестакович Н.Н.**, старший преподаватель
Международный университет «МИТСО»(г. Гомель, Беларусь)
e-mail: katerina.10000@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Инвестиции – (англ. Investments) денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

В 2015 году в Республике Беларусь наблюдалась следующая ситуация с иностранными инвестициями: основными инвесторами организаций Беларуси выступали субъекты хозяйствования России (42,7%), Соединенного Королевства (19,8%), Нидерландов (11%), Кипра (6,1%), Австрии (3,6%) и Германии (2,4%) [3].



Рис. 1. Структура основных инвесторов организаций Беларуси в 2015 г.

Наибольшие суммы иностранных инвестиций поступили в организации торговли (34,8 %), транспорта (25,2 %), промышленности (21,4 %). Однако приоритетными сферами привлечения стратегических инвесторов являются: высокотехнологичные секторы экономики, химическое производство, производство машин и оборудования, электрооборудования, строительство.

Так же, приоритетной формой иностранных инвестиций для Беларуси выступает создание совместных и иностранных предприятий для реализации инвестиционных проектов категории green field, что способствует использованию новых прогрессивных технологий и техники в производстве, внедрению маркетинговых и управленческих ноу-хау, выпуску товаров, отсутствующих на внутреннем рынке, быстрому выходу на новые рынки с конкурентоспособной продукцией. Не менее значимой формой привлечения иностранного капитала является реализация инвестиционных проектов brown field – продажа зарубежным

инвесторам части акций, принадлежащих государству, за исключением стратегически значимых из них, связанных с безопасностью страны.

Проблема привлечения прямых иностранных инвестиций для Республики Беларусь в настоящее время является весьма актуальной в силу ограниченности источников экономического роста, поэтому данному вопросу уделяется особое внимание.

На сегодняшний день в Республике Беларусь имеются следующие причины нежелания инвесторов вкладывать свои средства в экономику страны [1]:

1. Чрезмерная сложность белорусской бюрократии.

По словам Мишеля Ренери, посла Франции, бюрократия на всех уровнях отпугивает потенциальных инвесторов и не позволяют белорусским бизнесменам развивать контакты с иностранными партнерами. Кроме того, отмечает французский дипломат, белорусская экономическая система слишком закрыта, что вызывает недоверие у иностранных инвесторов.

2. Инвесторов смущает конкуренция с госсектором, который в Беларуси доминирует.

В Беларуси доля частной собственности в экономике и, соответственно, уровень конкуренции значительно ниже, чем в других транзитивных странах. Это негативным образом сказывается на стремлении инвесторов вкладывать инвестиции и открывать у нас новые производства.

3. Таможенный режим в Беларуси довольно сложный и может повлечь за собой увеличение финансовых издержек.

4. Непросты для понимания иностранных инвесторов также налоговые и административные положения.

5. Неопределенность политики приватизации.

Процесс приватизации в Республике Беларусь продвигается очень медленно. Нет единой всеобъемлющей стратегии приватизации. В настоящее время политика приватизации сведена к приватизации отдельных предприятий. Важно подчеркнуть, что за последние несколько лет много аукционов приватизации закончились безрезультатно.

Также можно отметить, что согласно белорусскому законодательству и официальной статистике, акционерное общество признается частным предприятием, хотя, оно все еще остается под контролем государства.

Хотя в Беларуси имеются проблемы, препятствующие притоку инвестиций, говорить об инвестиционной непривлекательности Беларуси нельзя. На сегодняшний день, в стране активно проводится работа по трансформации нормативно-правовой базы, регулирующей ведение бизнеса, с целью изменения баланса вмешательства государства в сферу экономических отношений в сторону снижения уровня ее административного регулирования и таким образом улучшения условий ведения бизнеса и создания на территории республики благоприятного инвестиционного климата. Пересмотрено в сторону либерализации законодательство, регулирующее использование имущества, находящегося в государственной собственности, о ценообразовании и государственной деятельности. Совершенствуется система налогообложения.

Да, в Республике Беларусь имеются проблемы, препятствующие притоку инвестиций, однако говорить об инвестиционной непривлекательности страны нельзя, так как Республика Беларусь – страна, имеющая: прямой доступ в Таможенный союз и ЕАЭС, выгодное географическое положение, развитую систему транспортных коммуникаций, квалифицированные и недорогие трудовые ресурсы, защиту инвесторов, которая обеспечивается Законом Республики Беларусь от 24 января 2014 года «Об инвестициях», а также рядом международных соглашений: конвенция о защите прав инвестора (1997 год), порядка 60 двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения и т.д [4].



Рис. 2. Развитая сеть автомобильных и железнодорожных путей сообщения Республики Беларусь

По данным Белстата, в 2015 году иностранные инвесторы вложили в реальный сектор экономики USD 11,3 млрд. По сравнению с 2014 годом объем привлеченных иностранных инвестиций в экономику снизился на USD 3,7 млрд, или на 24,8 %. В 2015 году объем привлеченных инвестиций из-за рубежа превышал объем инвестиций резидентов, направленных за рубеж, в 2,2 раза.

Основные инвесторы в Республику Беларусь по итогам 1 полугодия 2016 г.: Россия – 50,2 %, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии – 20,5 %, Кипр – 7,5 %, Литва – 3,7 %, Австрия – 3,3 %, Польша – 2,3 %, Украина – 1,7 %, Китай – 1,4 %, Латвия – 1,2 %, Германия – 1,1 %, На долю прочих стран-доноров приходится – 7,1 %.

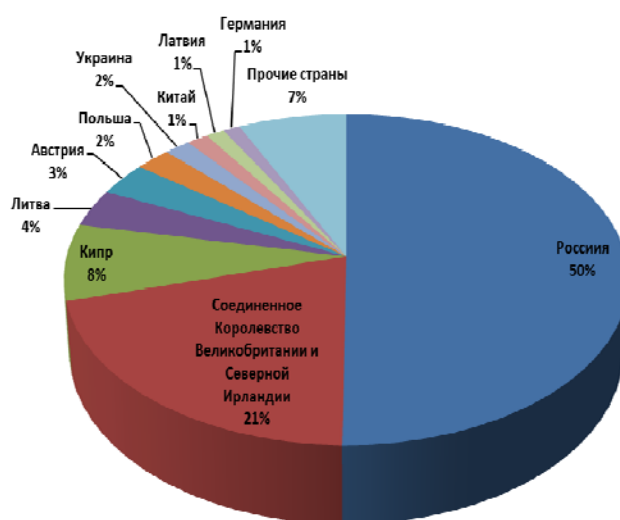


Рис. 3. Основные инвесторы в Республику Беларусь по итогам 1 полугодия 2016 г.

Наиболее привлекаемыми видами экономической деятельности стали: оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов (32,1 %), транспорт (31,4 %) и обрабатывающая промышленность (21,9 %).

Наиболее привлекательным регионом по прежнему является г. Минск (3388,8 млн долларов или 71,5 % поступивших в страну иностранных инвестиций).

ТОП-10 по итогам 1 полугодия 2016 г. стран-доноров прямых иностранных инвестиций (ПИИ) (с учетом задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) в Республику Беларусь: Россия – 50,3 %, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии – 23,5 %, Кипр – 8,1 %, Литва – 2,9 %, Польша – 2,7 %, Украина – 2,1 %, Австрия – 1,5 %, Германия – 1,1 %, Нидерланды – 1,1 %, США – 0,8 %, другие – 5,9 %.

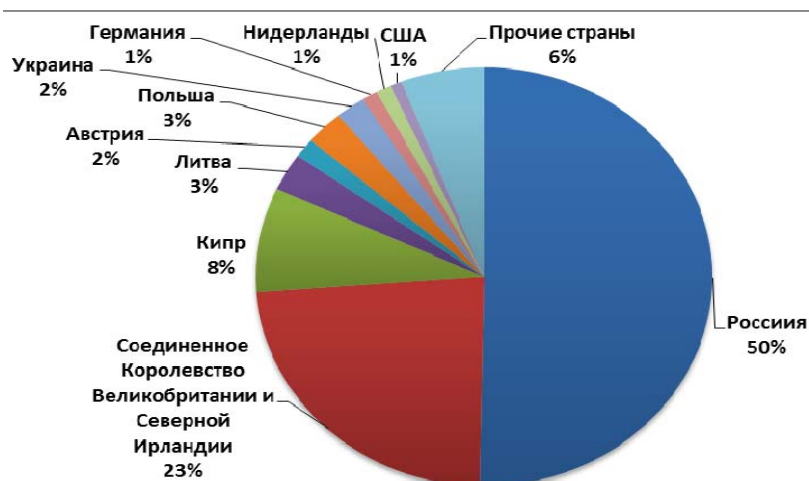


Рис. 4. Основные страны-доноры прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь по итогам 1 полугодия 2016 г.

В 1 полугодии 2016 г. продолжилась тенденция прошлого года по снижению инвестиционной активности. Всего использовано 79,7 трлн. неденоминированных рублей инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составляет 80,6 % к уровню 1 полугодия 2015 г.

Снижение темпа роста инвестиций связано, в первую очередь, с сокращением внутренних источников финансирования: средств консолидированного бюджета (оптимизация финансирования государственных программ), кредитных ресурсов (высокие процентные ставки по кредитам и закредитованность организаций). В таких условиях акцент в инвестиционной деятельности смещен на привлечение внешних источников финансирования, т.е. иностранных инвестиций в экономику страны. За шесть месяцев текущего года темп роста инвестиций в основной капитал за счет иностранных источников составил 123,8 %. Однако, несмотря на опережающие темпы роста и увеличение доли до 19,4 % иностранных источников в общем объеме инвестиций в основной капитал, объем использования внешних источников не компенсирует снижение внутренних [2].

Технологическая структура инвестиций в основной капитал отражает направление большей части инвестиционных ресурсов (52,7 %) на строительно-монтажные работы. Доля инвестиций в активную часть основных средств (машины, оборудование, транспортные средства) составила 34,4 % общего объема инвестиций.

Таким образом, у Республики Беларусь есть хороший потенциал привлечения иностранных инвестиций. Основной задачей нашей страны является минимизировать существующие отрицательные факторы, развивать и совершенствовать следующие направления:

- разработка прозрачного и устойчивого законодательства;
- предоставление налоговых льгот для иностранных инвесторов;
- реформирование государственной собственности;
- регулирование вопроса приватизации;
- развитие государственно-частного партнерства.

Реализация такой системы организационно-экономических мероприятий в стране будет способствовать росту ее международной привлекательности и надежности в качестве делового партнера, а в долгосрочной перспективе это послужит повышению конкурентных позиций страны, привлечению в отечественную экономику дополнительных объемов прямых иностранных инвестиций.

Список использованных источников:

1. Прямые иностранные инвестиции / Библиофонд – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bibliofond.ru>.
2. Инвестиции в основной капитал / Национальный статистический комитет РБ – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/investitsii-i-stroitelstvo/osnovnye-pokazateli-za-period-s-_-po-___gody_8/investitsii-v-osnovnoi-kapital_3/.

3. Об иностранных инвестициях в 2015 году валюты / Национальный статистический комитет РБ – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://old.belstat.gov.by/novosti/ob-inostrannyh-investitsiyah-v-2015-godu/>.

4. Укрепление национальной валюты / Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ictsd.org>.

Кадовба Е.А., аспирантка 2-го года обучения
кафедры экономики и управления, экономический факультет
Научный руководитель: **Дорина Е.Б.**, д.э.н., профессор
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины
(г. Гомель, Республика Беларусь)
e-mail: E.A.Kadovba@yandex.ru

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ЦЕЛИ, УСЛОВИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ

В настоящий момент многие страны сталкиваются с трудностями в экономике и переживают кризисные явления. В условиях глобализации все больше возрастает конкуренция между производителями, каждый из которых стремится завоевать свою нишу на рынке и привлечь новых покупателей. Товаров производится все больше, однако следует учитывать наличие платежеспособного спроса на них. В ряде стран реальные доходы населения снижаются, а цены на товары нередко возрастают. В итоге предприятия сталкиваются с ситуацией, когда их товарам приходится конкурировать с множеством аналогичных продуктов других фирм, а им самим искать все возможные способы производства максимально привлекательной для потребителя продукции, приемлемой по соотношению «цена/качество».

Одним из путей решения данной проблемы считается активизация инновационной деятельности в стране и ее отдельных регионах. Считается, что в условиях жесткой конкуренции «выжить» смогут только те компании, которые активно внедряют новые технологии. Очевидно, что новшества и инновации предприятий могут быть разными по своему содержанию, целям создания и т.д. Здесь можно указать на существование продуктовых инноваций и инноваций процессных. Первые представлены в виде новых образцов продукции, создаваемых предприятием, а вторые – в виде новых, усовершенствованных способов производства, внедренных новых технологий.

Для Республики Беларусь проблема поиска путей стабилизации и обеспечения качественного роста экономики тоже очень актуальна. На сегодняшний день многие компании находятся в сложном положении. Показатели их деятельности ухудшаются, что обусловлено как внешними, так и, в первую очередь, внутренними факторами. Помимо прочего, речь здесь также идет и об устаревании оборудования, используемых технологий, способов управления и т.д. Как было отмечено в Проекте программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы внедрение инноваций в стране пока тормозится, одновременно с этим падают качество производимой продукции и ее конкурентоспособность [1]. На рисунке 1 представлена динамика доли убыточных организаций по всем видам деятельности в целом по Беларуси за ряд лет [на основе ист. 2].

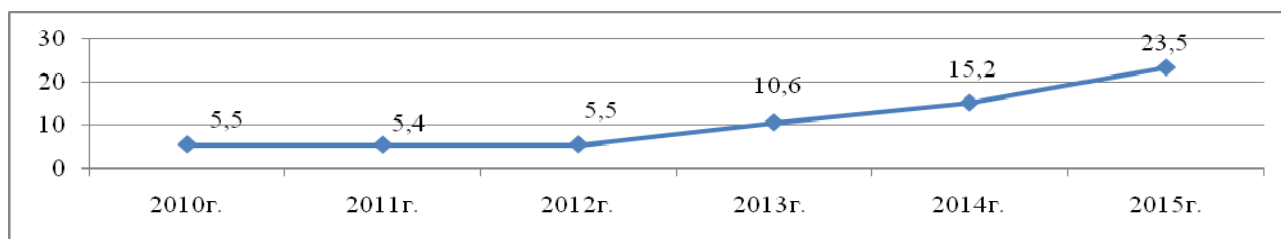


Рис. 1. Динамика доли убыточных организаций в Республике Беларусь за 2010–2015гг., %

Как видно из рисунка 1, тенденция такова, что в течение последних лет стабильно увеличивается доля организаций, являющихся убыточными. На рисунке 2 представим динамику величины выручки от реализации продукции, товаров, работ и услуг организациями всех видов деятельности, а также размера полученной ими прибыли.

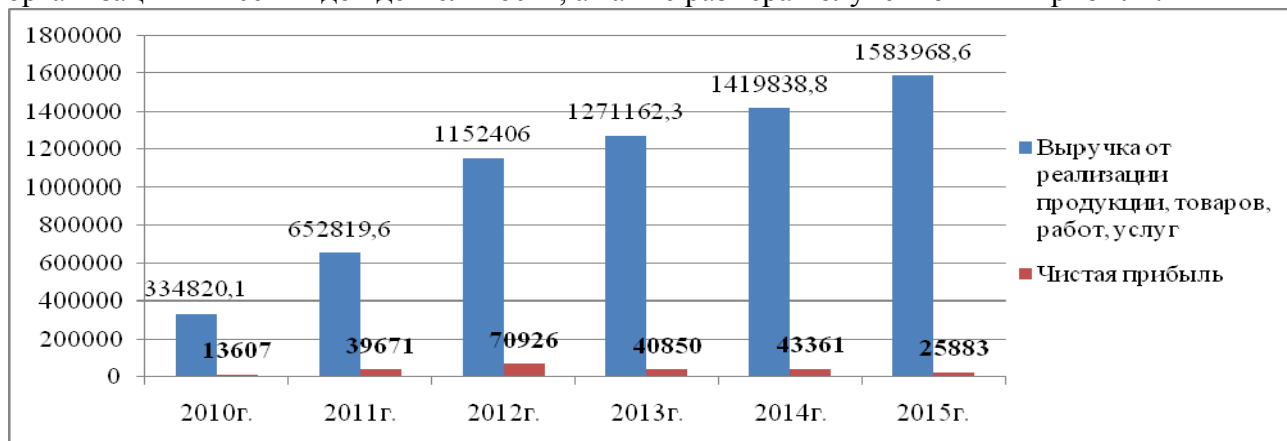


Рис. 2. Динамика выручки от реализации и чистой прибыли организаций в Республике Беларусь за 2010–2015гг., в фактически действовавших ценах, млрд. рублей [на основе ист. 2]

На рисунке 2 видно, что при небольшом росте выручки в фактических ценах, сумма чистой прибыли, начиная с 2012 года, имеет в целом отрицательную динамику, что в свою очередь отрицательно сказывается на возможностях будущего развития предприятий.

Таким образом, очевидно, что на сегодняшний день необходимо искать способы преодоления сложившейся негативной ситуации, и в данном случае внедрение новшеств, создание и производство инновационной продукции в качестве такого способа указываются достаточно часто. На рисунке 3 представлена система целей инновационного развития предприятий, создания и использования ими продуктовых и процессных инноваций.

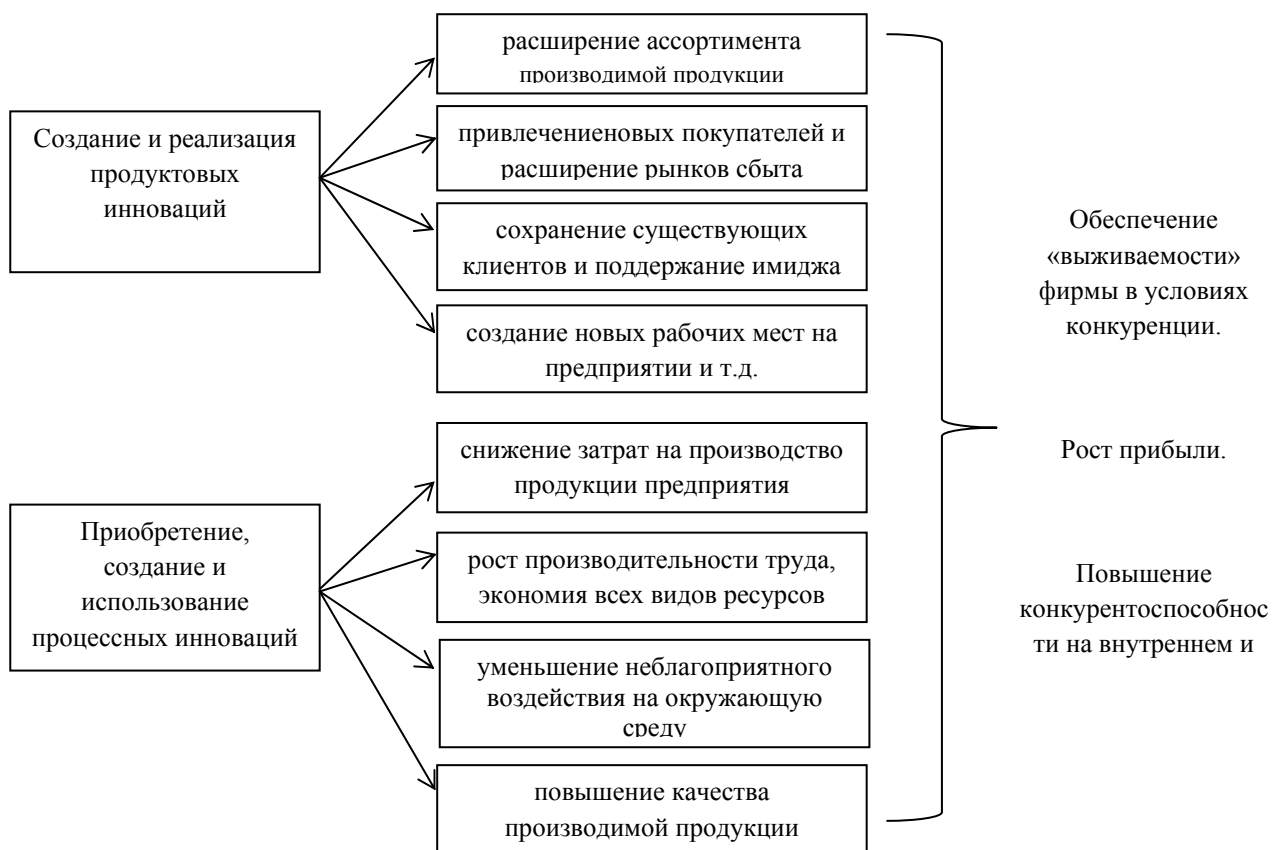


Рис. 3. Система целей приобретения, создания и использования инноваций предприятиями региона

Конечными целями создания новой или усовершенствованной продукции, внедрения новых технологий являются обеспечение сохранения предприятием своей доли на рынке, обеспечение выживаемости, повышение конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешних рынках, повышение эффективности производственного процесса и, как итог, получение дополнительной прибыли.

Следует, однако, учитывать ряд моментов:

1. Несмотря на то, что о необходимости создания и использования новшеств в деятельности белорусских предприятий говорится очень часто, очевидно, что организовать это на практике не так просто ввиду многих фактов. Инновационный потенциал у регионов и отдельных предприятий может быть разным, и на сегодняшний день можно говорить о том, что потенциал белорусских регионов достаточно невысок.

2. Для того чтобы инновации действительно создавались и получали распространение в конкретном регионе, необходимо, чтобы на них был спрос. С одной стороны, спрос должны предъявлять сами предприятия. В данном случае имеется в виду спрос на разработки научного сектора, малых инновационных компаний, т.е. на результаты исследований в виде новых технологий, оборудования и т.д., которые могут быть применены в деятельности производственного предприятия. Спрос на такие новшества со стороны предприятий может зависеть от ряда факторов. Например, от их финансовых возможностей. Некоторые данные о финансовых возможностях белорусских предприятий отражены на рисунке 2. Для проведения научных исследований необходимы и финансовые ресурсы, и наличие либо специализированных подразделений на предприятии, способных их проводить, либо в целом возможностей их приобретения внутри страны или за рубежом. Хотя вопрос существования международного рынка технологий – отдельная и достаточно сложная тема. Это связано с тем, что сомнительным является тот факт, что кто-либо будет готов продать свои технологии потенциальным конкурентам.

На спрос предприятий на новые технологии оказывает воздействие потенциальный спрос потребителей на ту продукцию, которую собираются производить или уже производят эти предприятия. Если новую продукцию никто не купит, вкладывать средства в ее производство или модернизацию этого производства не имеет смысла. Оценка потенциального спроса должна проводиться по многим показателям, один из которых – доходы населения. В условиях падения реальных располагаемых доходов будущий спрос на уже существующие, как и новыетовары, при прочих равных условиях станет снижаться. Тем не менее, именно такая тенденция будет касаться не всех товаров. В случае если новый товар будет являться аналогом уже существующего продукта, пользовавшегося спросом, и при этом обладать более высокими потребительскими качествами и быть более конкурентоспособным с точки зрения его цены, даже при падении доходов населения спрос на него все равно будет обеспечен. На рисунке 4 представлена динамика темпов роста реальных располагаемых денежных доходов населения Республики Беларусь за ряд лет.

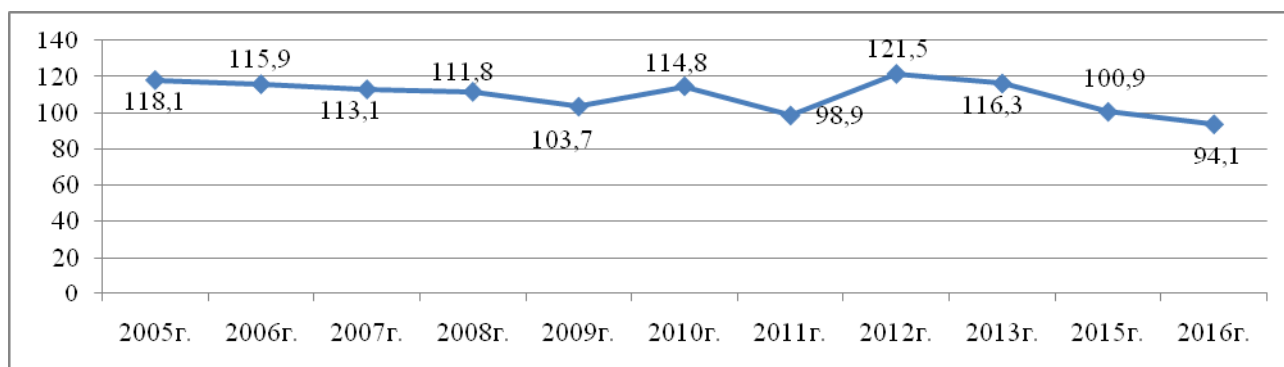


Рис. 4. Реальные располагаемые денежные доходы населения в Республике Беларусь, в % к предыдущему году [составлено по данным источника 3]

В последние несколько лет наблюдается стабильное снижение реальных располагаемых денежных доходов населения. Исходя из этого, можно сделать предположение о том, что в ближайшее время потребители смогут предъявлять спрос преимущественно на новые товары первой необходимости и при условии, что они будут более привлекательными с точки зрения соблюдения соотношения «цена/качество».

Но это касается продукции потребительского назначения. Однако же большое количество предприятий производят продукцию другого характера, например, оборудование, различные транспортные средства, технику различного назначения, удобрения и т.д., идущую на экспорт и не для потребительских целей. В этом случае предприятия, производящие такую продукцию, выстраивают свою стратегию модернизации с учетом конъюнктуры рынка и потенциального спроса со стороны заказчиков.

3. Несмотря на наличие положительного воздействия инноваций, одновременно с этим они могут иметь и негативные последствия, в связи с чем, нельзя так однозначно их воспринимать. В первую очередь имеется в виду социальный эффект от процессных инноваций. Внедрение новых технологий приводит к тому, что роль человека в производственном процессе все больше снижается, потребность в работниках сокращается. Это приводит к значительному росту безработицы и социальной незащищенности, ощущению собственной ненужности и невостребованности.

На сегодняшний день в вопросе инноваций в регионах Республики Беларусь существуют определенные сложности. Так, согласно Глобальному рейтингу инноваций–2016 в списке стран по уровню инновационного развития Беларусь заняла 79-ое место из 128. Важно то, что за последний год страна ухудшила свое положение в данном рейтинге сразу на 26 позиций[4]. Показателями, по которым Беларусь потеряла больше всего позиций, стали:

- уровень развития рынка;
- результаты в области знаний и технологий;
- результаты творческой деятельности.

На 3 позиции ухудшилось положение страны и по такому показателю как «Человеческий капитал и исследования».

Отдельные показатели инновационной деятельности в Республике Беларусь приведены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели инновационной деятельности в Республике Беларусь

Показатели	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
1. Количество инновационно-активных организаций промышленности	324	443	437	411	383	342
2. Удельный вес инновационно-активных организаций промышленности	15,4	22,7	22,8	21,7	20,9	19,6
3. Затраты на технологические инновации организаций промышленности в фактически действовавших ценах, млрд. руб.	2 793,3	8 763,7	7 937,5	9 986,2	10 281,9	10 616,7
4. Доля отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности, %	14,5	14,4	17,8	17,8	13,9	13,1

Примечание: составлено на основании источника [5]

Таким образом, инновации рассматриваются как один из приоритетных способов восстановления и повышения конкурентоспособности экономики регионов Республики Беларусь. В данном случае ставятся цели усовершенствования процесса производства, на основе которого возможно снижение затрат всех видов ресурсов, а, соответственно, и обеспечение привлекательности продукции по ценовому фактору; расширение рынков сбыта и удержание существующих покупателей; повышение эффективности производства и рост прибыли. Однако сложность экономического положения в Республике Беларусь, которое и должны исправить инновации в случае их использования, а также недостаток креативных

идей, навыков в области инновационного менеджмента, спроса со стороны возможных потребителей различных видов инноваций и другое не позволяют в настоящий момент активизировать инновационные процессы в стране. Получается своеобразный замкнутый круг. Как итог – постепенное ухудшение ситуации в области науки и инноваций.

Сократить отставание в технологическом развитии от более успешных в этом отношении стран будет достаточно трудно. Необходимо искать свои ниши, в которых страна может стать одним из лидеров, параллельно восстанавливая состояние других сфер. Должно уделяться внимание повышению квалификации, обучению управлению инновациями, развитию и поощрению творческой активности людей, созданию ими своего бизнеса. Важным аспектом в вопросе построения стратегий инновационного развития отдельных предприятий и отраслей должно стать совершенствование процессов анализа, прогнозирования и планирования. Неверные расчеты и выводы относительно будущего спроса на продукцию отдельных отраслей могут привести к тому, что значительные объемы финансовых ресурсов будут потрачены без должной отдачи.

Список использованных источников:

1. Проект программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://president.gov.by/ru/sobranie>. – Дата доступа: 15.12.2016.
2. Республика Беларусь. Статистический ежегодник 2016 [Электронный ресурс]. – Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 15.12.2016.
3. Официальный сайт Национального статистического комитета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/tseny/operativnaya-informatsiya_4/indeksy-potrebitejskih-tsen-po-respublike-belarus/. – Дата доступа: 16.12.2016.
4. Минус 26 позиций. Почему Беларусь за год резко опустилась в инновационном рейтинге [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.tut.by/economics/508348.html>. – Дата доступа: 16.12.2016.
5. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. Минск 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 17.12.2016.

Лисенко Н.В., аспірант,

Лисенко І.В., к.е.н.

Чернігівський національний технологічний університет

e-mail: lysenko_iren@ukr.net

ВПЛИВ КЛАСТЕРІВ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НА ЕКОЛОГІЧНУ БЕЗПЕКУ УКРАЇНИ

Питання обмеженості енергетичних ресурсів та їх неощадливого використання з кожним роком набувають все більшої ваги. У світі вживаються активні дії щодо зменшення негативного впливу людини на планету, підвищення ефективності використання наявних ресурсів та пошуку нових, більш ефективних джерел енергії. Незважаючи на зусилля світової спільноти з популяризації нетрадиційних джерел енергії та енергоефективності, більша частина економіки світу досі працює на викопних енергоносіях.

Враховуючи економіко-політичну ситуацію, яка склалася в Україні, питання екологічної безпеки в контексті енергозабезпечення та ефективного використання енергоресурсів набувають особливої актуальності. Україна сьогодні посідає одне з лідируючих місць у світі за рівнем споживання енергоресурсів.

Тому питання ощадливого використання паливно-енергетичних ресурсів, заміщення газу альтернативними видами палива, використання енергозберігаючих технологій стали пріоритетними завданнями у забезпеченні екологічної безпеки держави та потребують негайного вирішення.

Одним із шляхів забезпечення екологічної безпеки України може стати використання кластерів енергоефективності, які досить успішно працюють в країнах з розвинутою економікою. Детальний аналіз наукових публікацій [1, 3, 5, 7, 8, 10-13] з цієї проблеми дозволив виявити недостатньо дослідженим питання застосування таких кластерів у контексті екологічної безпеки, що є сьогодні надзвичайно актуальним для України.

Аналізуючи [5], слід зауважити, що основою будь-якого кластеру є його ядро – це показове підприємство яке використовує найновіші та найефективніші технології і служить зразком для інших підприємств-членів кластеру. Таке положення даного підприємства може бути забезпечене шляхом активної підтримки з боку державних та територіальних органів влади, взаємодії з науковими установами, а також представниками інфраструктури.

Формування такого «ядра» у кластері сприятиме прискоренню дифузії знань та технологій. До зовнішнього контуру кластера входять підприємства та організації ринкової інфраструктури, які надають інформаційні, фінансові, консультаційні та ін. послуги забезпечуючи підтримку бізнесу, інноваційної інфраструктури, спеціалізовані вищі навчальні заклади, що здійснюють підготовку фахівців з інноваційної діяльності, інноваційні центри тощо, які забезпечують проведення ефективної науково-інноваційної діяльності, а також, владні та контролюючі органи, що здійснюють контроль, координацію та регулювання діяльності в енергетичній сфері.

Внутрішній контур енергетичного кластера поєднує підприємства та організації, що спеціалізуються на виробництві, постачанні, розподілі та споживанні енергії, а також ті, що обслуговують дані процеси, проводять конструкторські, будівельно-монтажні, ремонтно-налагоджувальні роботи.

Їх взаємодія ґрунтується на добровільних засадах. Відносини між учасниками регулюються Координаційною радою кластера, що своїми діями повинна запобігати конфліктним ситуаціям. До складу Координаційної ради на принципах паритетності та рівноправності входять по одному представнику від кожного учасника кластера. Таким чином, кластер, формує мережу учасників з єдиним технологічним процесом та передбачає як вертикальну, за ходом енергетичного ланцюга, так і горизонтальну (організації, що знаходяться на одній стадії енергетичного ланцюга) інтеграцію [5, с. 78].

Аналізуючи досвід інших країн варто зауважити, що такі кластери успішно функціонують, забезпечуючи конкурентні переваги від взаємодії всіх учасників. Так, зокрема в сусідній Польщі, розвиваються інноваційні підприємства у сфері альтернативних джерел енергії. Польща впевнено працює в європейській системі підтримки розробок, котрі потрібні в усіх галузях, а особливо в енергетичній. Цей варіант розвитку економіки країни створює нові робочі місця, нові ефективні технології, звертає увагу інших країн на цікаві та корисні науково-технічні рішення, котрі створюють інноватори.

Одним з таких енергетичних кластерів є Люблінський екоенергетичний кластер, основним напрямком діяльності якого є відновлювальна енергетика. На сьогодні він об'єднує суб'єкти, що працюють у галузі сонячної енергетики, вітрогенерації, енергоефективності та екологічно чистого будівництва». В цей кластер входять 41 підприємство, 3 наукові організації, 3 інституції підтримки бізнесу [6].

Одним із перших проектів кластеру стала ініціатива «Енергетичні креатори змін», в рамках якого досліджено інвестиційний потенціал у альтернативну енергетику в 20 повітах Люблінського воєводства. За результатами проекту розроблено 3 стратегії залучення інвестицій у ініціативи із впровадження засобів альтернативної енергетики, в рамках якого вже побудовано першу промислову сонячну електростанцію.

Іншим проектом кластеру є «Управління змінами в економіці, використовуючи альтернативні джерела енергії», в рамках якого проведено навчання підприємств із залучення інвестицій у проекти із використання альтернативних джерел енергії [2].

На сьогодні в Україні успішно реалізується проект: «Українські кластери відновлювальної енергії – реальний інструмент розвитку і ефективної співпраці українських малих і середніх підприємств».

Мета проекту – створення в Україні кластерів у галузі відновлюваних джерел енергії, ефективно використовуючи досвід та допомогу Польщі. Розвиток кластерів ВДЕ в Україні і в Польщі в приблизно тому ж часі дозволить розвинути їх тісну співпрацю. Обов'язком проведених у рамках проекту заходів, є досягнення закладених у проекті показників. У проекті беруть участь 8 міст в Україні (Івано-Франківськ, Луцьк, Рівне, Вінниця, Полтава, Харків, Дніпро, Одеса) [4].

У контексті сучасних інноваційних технологій велике зацікавлення проявили українські учасники проекту до концепції «Розумного Екологічного мікрорайону 2020», яка розробляється польським партнером проекту FARADAY кластером «Прикарпатська екоенергетика» [9, 14].

Для розвитку виробничо-технічного потенціалу регіону та підтримки формування нових інноваційних ніш для ведення бізнесу за підтримки проекту FARADAY формується кластер енергоефективності та відновлювальної енергетики на Львівщині.

Одна з основних цілей ініціаторів створення кластера полягає у досягненні кращої виробничої кооперації між суб'єктами підприємницької діяльності з метою надання кращих послуг клієнтам; підвищення професійного рівня персоналу фірм; швидшого впровадження технологічних новинок; розвиток співпраці бізнесу з наукою; підвищення обізнаності потенційних клієнтів з можливостями відновлювальної енергетики; забезпечення необхідної якості послуг для клієнтів; залучення додаткових фінансових ресурсів для розвитку сектору відновлювальної енергетики Львівщини [6].

Підсумовуючи, зазначимо, що безперервне зростання цін на традиційні джерела енергії в останні роки, спонукає до рішень про перехід на альтернативну або поновлювану енергетику. У нашій країні поновлювані джерела енергії мають великий потенціал, так як в Україні для цього є всі необхідні умови. Найголовніше, що така енергетика має незаперечні переваги:

- зменшення залежності від централізованих енергомереж;
- зменшення витрат на енергоресурси;
- отримання енергетичної незалежності і впевненість у завтрашньому дні;
- запобігання енергетичній кризі;
- скорочення викидів CO²;
- запобігання глобальному потеплінню.

Перехід на чисті інноваційні технології за допомогою кластерів енергоефективності дозволить в майбутньому гарантувати не тільки економічне зростання України, але й допоможе у рішенні таких глобальних екологічних проблем, як забруднення води й повітря, зміни клімату, дефіциту чистих водних ресурсів. Вибираючи нову модель розвитку, держава може розраховувати на зміцнення енергетичної і продовольчої безпеки за рахунок розвитку альтернативних джерел енергії, органічного сільського господарства, екологічного транспорту, підвищення енергоефективності.

Отже, проблема високого рівня енергоспоживання, підвищення енергоефективності та розвитку відновлюваної енергетики залишається надзвичайно актуальною для України і потребує подальшого дослідження. Українським організаціям варто взяти до уваги корисний досвід розвинених країн, щоб швидше і впевненіше входити в європейський ринок з інноваційними рішеннями у сфері альтернативної та відновлювальної енергії.

Список використаних джерел:

1. Дерій Ж.В., Лисенко Н.В. Проблеми утилізації твердих побутових відходів на регіональному рівні. Міжвузівська науково-практична інтернет-конференція «Економіка і фінанси: аналіз тенденцій та перспектив розвитку» (м. Дніпропетровськ, 20 жовтня 2014 р.).
2. Енергетичний кластер Любліна: досвід Польщі в Україну – [Електронний ресурс]. – режим доступу: https://m.facebook.com/permalink.php?story_fbid=1751418775114499&id=100007391795565
3. Лисенко І.В. Роль енергозберігаючих технологій у забезпеченні економічної безпеки України / І.В. Лисенко, Н.В. Лисенко // Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. – № 3 (3). – С. 59-66.

4. Прикарпатський еко-енергетичний кластер – [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.facebook.com/groups/162390337507025/>
5. Пудичева Г.О. Формування конкурентного середовища в енергетичному господарстві за допомогою кластерного підходу / Г.О. Пудичева // Економіка та держава № 3/2014. – С. 75-79
6. Розвиток альтернативних технологій через спільні дії – [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://ecotown.com.ua/news/Rozvytok-alternatyvnykh-tekhnologiy-cherez-spilni-diyi/>
7. Стратегія і тактика удосконалення політики сталого розвитку України в контексті євроінтеграційних процесів / колективна монографія під заг. ред. к.е.н., професора Л.О. Коваленко у 2-х томах. – Ніжин: ФОП Лук'яненко В.В. ТПК «Орхідея», 2015 – 340 с. – Т. 1, п.п. 1.9: Кластеризаційний механізм модернізації продуктивних сил як визначальний чинник сталого розвитку депресивних регіонів / Лисенко І.В. – С. 163-180.
8. Теоретичні та прикладні аспекти сталого розвитку: функціональний, галузевий і регіональний вектори: монографія / С.М. Шкарлет та ін. Розділ 3. Еколого-економічний концепт сталого розвитку України / Ж.В. Дерій, Н.В. Лисенко Економіко-екологічні проблеми функціонування регіонального транспорту. - К.: Кондор-Видавництво, 2015. – 316 с. – С. 243-250.
9. Формування кластеру енергоефективності та відновлювальної енергетики на Львівщині – [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.budexpert.ua/content/detail/478>
10. Iryna Lysenko, Nataliia Lysenko. Environmental safety as a part of national security of Ukraine / Сучасні напрямки розвитку економіки і менеджменту на підприємствах України: Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції молодих учених, аспірантів та студентів, присвяченої 85 річниці заснування ХНАДУ (05 листопада 2015 року). – Харків: ХНАДУ, 2015. – 499 с. – С. 242-243.
11. Iryna Lysenko, Nataliia Lysenko. Вплив забруднення навколишнього середовища на соціально-економічний розвиток регіонів. Ukraine-EU. Modern Technology, Business and Law: collection of international scientific papers: in 2 parts. Part 2. April 19-23, 2016 Slovak Republic-Poland - Chernihiv: CNUT, 2016. P. 96-98.
12. Iryna Lysenko, Serhii Stepenko. Energy Saving Technologies as a Prerequisite of Economic Security of Ukraine / 19th International Student Conference on Electrical Engineering POSTER 2015, Prague May 14, M_091-1-M_091-5, Czech Technical University in Prague.
13. Iryna Lysenko. Transborder clusters as a prerequisite for sustainable development of Ukraine regions under European integration process / Materiały XII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Wykształcenie i nauka bez granic – 2016» Volume 5. Ekonomiczne nauki.: Poland, Przemysł. Nauka i studia – 72 str. P. 31-33.
14. Klaster Smart City – Inteligentne EkoOsiedle 2020 – [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://ieo2020.pl>

Лавренко Ю.О., студентка 5 курсу групи МУПп-161
Забаштанський М.М., канд. ек. наук, доцент
Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: yuliya_lavrenko@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ ПРАЦЕНАДЛИШКОВОГО РИНКУ ПРАЦІ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У наш час, коли НТП знаходиться на високому рівні, коли всі технології зростають до грандіозних масштабів, потрібно зважати й на вимоги сучасності у сфері підбору кадрів та на потребу в персоналі з перспективою. Підбір професіоналів своєї справи в умовах працenaдлишкового ринку праці потребує багато зусиль, професіоналізму та стійкості до стресових ситуацій. Оскільки пропозиція робочої сили перевищує попит на неї, досить актуально розглянути, як в таких умовах функціонують різноманітні рекрутингові агентства, служби з персоналу, та на скільки якісно здійснюється їх робота.

Велика кількість пропозиції праці та недостатній її попит, створює конкуренцію серед претендентів, тому постає завдання перед менеджерами з персоналу професійно та якісно підібрати кадри, з метою уникнення питання повторного підбору. Саме тому завдання розробки сучасних технологій і якісного інструментарію для забезпечення оперативного та ефективного підбору персоналу в умовах працenaдлишкового ринку праці стає одним із найбільш важливим і ключових завдань у роботі служб підбору персоналу.

Набір кадрів – це широке поняття, яке має на увазі масове збільшення кількості працюючих, що, у наш час, є актуальним у різноманітних колцентрах, фірмах з високою плинністю кадрів, де, в більшості випадків набирають навіть без первинного відбору. Підбір

персоналу набагато ширше поняття, яке включає системну роботу у пошуку необхідних кандидатів, проходженні декількох етапів співбесід, оцінки учасників конкурсу з усіх можливих сторін, включаючи як професійний рівень, досвід роботи, так і здатність працювати в команді, стресостійкість, тобто вивчення усіх психологічних аспектів.

У даний час проблема підбору персоналу в організаціях і підприємствах є однією з актуальних, а особливо в умовах праценадлишкового ринку праці. На даний час в економічній літературі відсутні єдині підходи до трактування дефініції «підбір персоналу», таблиця 1.

Таблиця 1

Сучасні підходи до визначення дефініції «підбір персоналу»

Автор	Трактування поняття «підбір персоналу»
Брич В.Я.	це система заходів, передбачених організацією для залучення працівників, що володіють необхідними професійними навичками та моральними якостями і здатних виконувати на виробництві всі посадові обов'язки [1]
Кузнецова Н.	це серія заходів та дій, що здійснюються підприємством або організацією для виявлення зі списку заявників особи або осіб, які найкраще підходять для вакантного місця роботи [3].
Гордієнко К.Ф., Обухова Д. В., Самигина С. І.	це система заходів, які мають спиратися на суворих вимогах, і саме за наявності системи вимог підбору кадрів буде змога підібрати найкращих фахівців, так і нагадати тим, хто вже працює, які вимоги висуваються до персоналу[2].
Файоль А.	це турбота про забезпечення складу організації необхідними службовцями [5]
Хміль Ф.І.	це процес пошуку потенційних працівників і формування бази даних про них для залучення на вакантні місця
Мескон М.Х.	це процес створення необхідного резерву кандидатів на всі посади і спеціальності, з якого організація відбирає найбільш придатних для неї працівників.

Узагальнюючи існуючі підходи до трактування, можна висловити думку, що підбір персоналу виступає одним з найвідповідальніших етапів управління персоналом, оскільки хибне рішення у найматі певної людини може негативно вплинути на результативність функціонування суб'єкта господарювання. Уміння наймати кваліфікованих, розумних, відповідальних працівників є великим і досить рідкісним умінням, яким може володіти управляючий з персоналу.

Ми вважаємо, що втрата чіткого ритму у використанні персоналу вказує на появу перешкод на шляху їхнього планомірного надходження до організації, руху в ній та послідовного перенесення частини живої праці на виготовлену продукцію. Різкі коливання темпів планомірно-послідовного виробничого застосування кадрів свідчать передусім про негаразди в системі управління персоналом. Наслідком їх прояву є виникнення дисбалансу між величиною кадрового потенціалу, що має організація та обсягом виробничих завдань, які вона виконує. Для послаблення дисбалансу потрібно постійно відстежувати й відтворювати пропорційність між величинами кадрового потенціалу й обсягами виробництва, що є однією з найважливіших цілей та першочергових завдань кадрової політики організації.

Праценадлишковий ринок праці в місті Чернігові, розглянемо на прикладі вакантних місць і кількості безробітних, що здійснюють пошук роботи на сайті з працевлаштування work.ua. Проведений аналіз свідчить, що у період за останні 30 календарних днів станом на 09.12.2016 кількість осіб бажаних отримати роботу з різноманітних спеціальностей у місті Чернігові на вибраному сайті становить – 2123 особи. У свою чергу, роботодавці ж пропонували вакансії у аналогічному періоді кількістю – 792 вакансії, що майже в 3 рази менше пропозиції праці. Тобто ситуація праценадлишкового ринку праці існує і має достатньо негативне значення як для роботодавця так і для безробітного.

З метою уникнення зазначеної проблеми для роботодавця доцільним є: створити максимально комфортні умови праці; встановити достойний рівень заробітної плати; розробити цікаву мотиваційну програму. В свою чергу потенційному працівнику також необхідно системно збагачувати свої знання та підвищувати кваліфікацію; проходити різноманітні тренінги; займатися самоосвітою та самовдосконаленням, що дозволить змінити існуючу ситуацію.

Ефективне й відносно стабільне функціонування організації в ринковому просторі безпосередньо пов'язане з ритмічним використанням різноманітних ресурсів і, в першу чергу, ресурсів праці. Але разом з тим усвідомлення ролі персоналу в сучасному виробництві приділяється недостатньо уваги, про що свідчать існуючі в суспільстві проблеми управління трудовими ресурсами на підприємствах, що в свою чергу викликає погіршення результативності функціонування суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Брич В.Я. Теоретичні аспекти розвитку персоналу / В.Я. Брич, О.Я. Гугул // Вісник Хмельницького національного університету. - 2009. - №5. – С. 13–16.
2. Гордієнко, Ю.Ф. Управління персоналом / Ю.Ф. Гордієнко, Д.В. Обухів, С.І. Самигін. - Ростов н/Д.: Фенікс, 2008. - 352 с.
3. Кузнецова Н. Принятие решений при подборе персонала / Н. Кузнецова // Менеджер по персоналу. – 2008. – №9. – С. 46-51.
4. Лавріненко О. В. Суспільні відносини з добору кадрів як складник предмета галузі трудового права: дискусійні аспекти онтологоправової характеристики та механізму їхньої реалізації / О. В. Лавріненко // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. 2009. № 3. С. 174-182.
5. Файоль А Управление – это наука и искусство / Файоль А Емерсон Г. Форд Ф, - М.:Республика, 1992.- 352 с.

Лопанова В.С., старший преподаватель,
кафедра экономической теории и мировой экономики
Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины
(г. Гомель, Беларусь)
e-mail: veronikalopanova@gmail.com

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ
ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ:
МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Потребительский рынок является источником спроса на большую часть успешных инноваций в современной экономике. Поэтому результаты его анализа являются важнейшим источником информации для повышения эффективности функционирования национальной инновационной системы.

При использовании любых используемых в настоящее время подходов к исследованию потребительского рынка, включая анализ рынка продуктовых инноваций, можно получить следующую связанную с национальной инновационной системой информацию:

1. комплекс факторов, определяющих спрос на инновационную продукцию, а также, при использовании наиболее эффективных методик, ранжирование этих факторов по степени их актуальности в сложившихся условиях. Располагая подобного рода информацией, можно определить наиболее эффективные меры по совершенствованию национальной инновационной системы, которые позволят наиболее существенно улучшить конъюнктуру потребительского рынка для инновационных продуктов. Как показывает практика, большая часть таких факторов носит циклический характер (темпы роста ВВП, реально-располагаемых доходов, реальная прибыльность и рентабельность экономических субъектов, склонность к потреблению). Поэтому очевидно, что национальная инновационная система должна предлагать комплекс стимулов антициклического характера, которые бы ослабляли инновационные стимулы в период роста, препятствуя перегреву экономики, и усиливала в период спада, когда необходимость в инновациях существенно возрастает. Вместе с тем, даже при наличии антициклического регулирования в сфере денежно-кредитной и бюджетно-финансовой политики, инновационные системы, как правило, не имеют антициклических механизмов;

2. потенциальный объём спроса на инновационную продукцию, который может быть получен путём исследования динамики и структуры потребления. В частности, знание конъюнктуры потребительского рынка, позволяет определить место инновационного продукта в иерархии потребительских предпочтений, для чего необходимо следующая информация:

- доходы потребителей;
- склонность к потреблению;
- структура потребительских расходов;
- степень удовлетворения спроса;
- сравнительные преимущества инновационного продукта по сравнению с конкурентами;
- эластичность спроса на различные группы потребительских товаров и услуг.

Очевидно, что основной массив данной информации можно получить на основе исследования потребительского рынка. Располагая данной информацией, можно достаточно достоверно спрогнозировать объём спроса на инновационный продукт и, следовательно, делать обоснованные предположения об эффективности данного продукта. Это, в свою очередь, позволит существенно снизить венчурные риски и расширить объёмы привлекаемого в инновационную сферу капитала;

3. система потребительских предпочтений, которая является определяющим фактором эластичности спроса на инновационную продукцию по цене, доходам потребителей и иным факторам. Эта информация позволяет разработать систему структурных предпочтений в рамках национальной инновационной системы, которые бы стимулировали инновации в определённых секторах экономики, отраслях и регионах;

4. анализ потребительского рынка позволяет типизировать товары с позиции реакции потребителя, определить целевые сегменты потребительского рынка и, соответственно, эффективно способствовать в рамках национальной инновационной системы продвижению на рынок продуктовых инноваций. В частности стимулирование сбыта инновационного продукта (промоушн, реклама, создание системы товародвижения и т.д.), которое может частично или полностью финансироваться или льготироваться в рамках национальной инновационной системы, может быть эффективным только на основе типизации потребительского поведения. Так, очевидно, что продвижение на рынок товаров массового неэластичного спроса должно быть основано на качестве и эргономичности этих товаров, массового эластичного спроса – на низкой цене, а товаров элитного спроса – на брендинге и престиже потребления.

Исследование рынка продуктовых инноваций в Республике Беларусь позволяет сделать ряд обоснованных выводов о состоянии и предпосылках повышения эффективности национальной инновационной системы. Так, в настоящее время в Республике Беларусь существует ряд объективных предпосылок для развития национальной инновационной системы. К таким предпосылкам можно отнести:

- высокий уровень спроса на инновации, обусловленный снижением конкурентоспособности национальной экономики по ценовому фактору и ростом издержек в промышленности и сфере услуг промышленного характера, что делает разработку и внедрение инноваций особенно актуальным;

- снижение стоимости капиталов на внешних рынках, что обусловлено политикой «дешёвых денег», проводимой основными экономиками для поддержания неустойчивого экономического роста, а также резким сокращением портфельных инвестиций на мировых финансовых рынках, что привело к избытку предложения капиталов и, как следствие, снижение порога требований для инвестиционного и венчурного финансирования;

- наличие в Республике Беларусь некоторых объективных предпосылок для эффективного освоения инноваций: относительно дешёвая и квалифицированная рабочая сила, совершенствование нормотворческой и административной деятельности, направленной на стимулирование бизнеса, управляемость экономики.

Вместе с тем, существует ряд негативных предпосылок субъективного и институционального характера, препятствующих развитию национальной инновационной системы:

- высокий уровень стоимости капиталов на внутреннем рынке. Так, на протяжении 2013–2016 гг. уровень ставки рефинансирования в Республике Беларусь является одним из самых высоких в мире;

- высокая степень экономического риска, принимаемая во внимание как отечественным, так и зарубежным бизнесом при принятии решений.

Важной особенностью институционального характера, оказывающей определяющее воздействие на характер инновационной деятельности в Республике Беларусь, является высокий удельный вес предприятий, особенно в сфере промышленности, строительства и сельского хозяйства, которые находятся в государственной собственности (либо фактически управляются государством, являясь акционерными обществами). Это приводит к ряду последствий, оказывающих влияние на инновационную деятельность как микро-, так и на макроуровне:

- низкая личная заинтересованность чиновников и наёмных менеджеров, принимающих управленческие решения, в реализации инноваций;

- высокая степень корреляции деятельности предприятий в инновационной сфере с государственными программами, иными словами, уровень инновационной активности зависит от действий, инициируемых «сверху», органами государственной власти и управления.

Следует отметить, что система государственного регулирования в Республике Беларусь стремится стимулировать инновационное развитие экономики с помощью следующих инструментов:

- а) для руководителей государственных предприятий и предприятий с преобладающей государственной долей собственности (а это подавляющее большинство крупных и средних предприятий в промышленности, сельском хозяйстве и сфере промышленных услуг) в число индикаторов эффективности их деятельности внесены показатели инновационной активности деятельности предприятия;

- б) реализация государственных программ инновационного развития экономики (на данный момент действует программа на 2016-2020 гг., в которой предусмотрено ряд мер по стимулированию инновационного развития [1]. На данный момент далеко не все запланированные в программе меры реализованы, из действующих следует отметить:

- конкурсное распределение бюджетных грантов на инновационные разработки;

- предоставление в отдельных случаях государственных гарантий на кредиты, необходимые для финансирования инноваций;

- создание системы налоговых льгот по налогам на прибыль и отчислениям от фонда заработной платы для резидентов Парка высоких технологий;

- создание системы налоговых льгот для организаций, осуществляющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

- формирование системы административных стимулов для коммерциализации результатов научно-исследовательских разработок;

- предоставление налоговых кредитов и льгот для производителей, «новой и высокотехнологичной продукции», а также для участников государственных инвестиционных программ, включая программы модернизации предприятий;

- в) организационные меры по стимулированию инвестиций в сфере малого бизнеса (сокращение сроков и упрощение процедуры регистрации предприятий, улучшение системы налогового администрирования и контроля финансово-хозяйственной деятельности предприятий, либерализация в некоторых сферах разрешительного регулирования (упрощение таможенных процедур, сокращение системы лицензирования и сертификации и др.), улучшение информационного обслуживания бизнеса органами государственного управления).

Несомненно, данные экономические и организационные меры способствуют активизации инновационного развития экономики. Вместе с тем, система государственного регулирования экономики в Республике Беларусь создаёт и негативные стимулы, препятствующие эффективному инновационному развитию. Как показывают данные опросов руководителей предприятий, важнейшим фактором, препятствующим инновационному развитию, назвали недостаток собственных средств для финансирования инноваций, а также высокую стоимость нововведений, что, в сущности, две стороны одного и того же фактора. Как показывает мировой опыт, инновации редко финансируются за счёт собственных средств, для этого, как правило, привлекаются кредитные ресурсы. Вместе с тем, как уже отмечалось выше, установленная государством стоимость капиталов заведомо высока для большинства субъектов хозяйствования. Другим негативным фактором является система государственного вмешательства в дела предприятий, которая выходит за рамки рыночной модели и включает в себя доведение до предприятий плановых показателей по объёму выпуска продукции, ассортименту, ценам, инвестициям. Кроме того, структура экономики с преобладанием крупного госсектора сама по себе во многом дестимулирует инновационное развитие, поскольку стимулы к инновациям гораздо выше в частном секторе, чем в государственном. Таким образом, основными негативными стимулами для инновационного развития, создаваемыми системой государственного регулирования экономики, являются:

- высокая стоимость капиталов;
- институциональная неразвитость инновационного сектора.

Анализ ситуации в республике и результатов международных сопоставлений позволил выявить следующие проблемы:

- чрезвычайно сложные и бюрократизированные таможенные процедуры в сочетании с тарифным и нетарифным протекционизмом, что особенно пагубно сказывается на ведении инновационного бизнеса в малой открытой экономике, к которым относится и Республика Беларусь;

- длительная, дорогостоящая и многоканальная система получения разрешений на строительство объектов недвижимости (так, весь цикл разрешительных процедур на строительство коммерческой недвижимости в настоящее время включает 10 административных процедур, требует обращения в 6 различных инстанций и занимает 38-44 недели);

- длительная процедура получения доступа к коммунальной инфраструктуре (электроэнергия, водоснабжение, канализация);

- сложный и длительный процесс ликвидации предприятий;

- сохраняющиеся проблемами в области налогового администрирования (сложность и противоречивость законодательной базы, сложность учёта облагаемых баз);

Кроме того, очевидно, что национальная инновационная система должна предполагать меры антициклического регулирования, а также предполагать содействие разработчикам инновационного продукта в продвижение товара на рынок.

Таким образом, можно констатировать, что в национальной инновационной системе Республики Беларусь существует значительное количество мотивационных, организационных и финансовых проблем, требующих немедленного решения.

Исследование проведено при поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований, договор № Г15М-092 от 04.05.2015 г.

Список использованных источников:

1. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] / Официальный сайт Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/innovation/inn2/>.

2. Детермінанти інноваційного розвитку національної економіки.

Пустовойт Д.В., студентка
 Група Ф-141, фінансово-економічний факультет
 Науковий керівник: **Савченко В. Ф.**, д.е.н., проф., засл. ек. України
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівського національного технологічного університету (м. Чернігів)
 e-mail: diannka25@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Впровадження у виробництво новітніх досягнень науки і техніки набуває особливого значення у сучасній світовій економіці. У період світової економічної кризи конкурентоспроможними є підприємства та галузі, що активно впроваджують і використовують інноваційні технології. Разом з тим Україна продовжує розвиватися як країна з високою часткою сировинних галузей промисловості, а інноваційний розвиток не став однією з головних ознак зростання економіки.

Реалізація інноваційної політики є одним з основних чинників конкурентоспроможності продукції, забезпечує ефективність використання виробничих ресурсів, підвищує ступінь адаптованості підприємств до зовнішнього середовища, розширює його можливості щодо виходу на нові ринки, створює умови довгострокової стабільності[1].

Детально проаналізувавши стан інноваційної діяльності за показниками активності, можна сказати, що динаміка інноваційної активності підприємств України за період 2010-2015 рр. свідчить про те, що кількість підприємств, які займаються нововведеннями, коливається, та все ж має загальну тенденцію до зростання.

Розглянемо динаміку показників впровадження інновацій на підприємствах за період 2010-2015рр. за даними Державного комітету статистики України(табл. 1).

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України у 2010-2015рр. [2]

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	11,5	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2
Впровадження нових технологічних процесів, шт.	2043	2510	2188	1576	1743	1217
у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі, шт.	479	517	554	502	447	458
Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, шт.	2408	3238	3403	3138	3661	3136
з них нові види техніки, шт.	663	897	942	809	1314	966
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	3,0	2,8	3,3	3,3	2,5	1,4

Загальна кількість підприємств, що впроваджували інновації, збільшилася у 2015р. порівняно з 2014р. на 3,1%. У 2015 році серед промислових підприємств ті, що впроваджували інновації, займають питому вагу в розмірі 15,2%, що є порівняно позитивним показником в оцінці ефективності здійснення інноваційної діяльності. Тож можна констатувати, що з 2010 по 2015 роки кількість підприємств, які відіграють певну роль в становленні інновацій в економіці України, зростала. Одночасно у промисловості спостерігалось освоєння виробництва нових видів інноваційної продукції, кількість яких у 2015р. складала 3136 найменувань. Але, незважаючи на ці позитивні фактори щодо активізації інноваційної діяльності промислових підприємств України, частка реалізованої

інноваційної продукції в обсязі промисловості мала стійку тенденцію до зниження. Це є свідченням того, що продукція, яку виготовляють вітчизняні промислові підприємства, є в більшій частині не інноваційною, а, відповідно, низько-конкурентоспроможною. Тобто інноваційна діяльність промислових підприємств України спрямована переважно на ресурсозбереження, а не на створення нового конкурентоспроможного продукту з великою доданою вартістю. Це свідчить про недосконалість інноваційногорозвитку країни та потребує стимулювання підприємств з боку держави до створення нових інноваційних товарів, робіт, послуг з використанням всього арсеналу державного регулювання, в тому числі за допомогою пільгового оподаткування діяльності [2].

Проведення ефективної інноваційної діяльності вимагає значних фінансових вкладень. Основною перешкодою для цього є недостатність фінансування. Розглянемо основні джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств протягом 2010 – 2015 рр. на основі інформації, наданої Державним комітетом статистики України, яку наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності в промисловості у 2010-2015рр. [3]

	Загальна сума витрат		У тому числі за рахунок коштів							
			Власних		Державного бюджету		Іноземних інвесторів		Інші джерела	
	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%	Млн. грн.	%
2010	8045,5	100	4775,2	59,4	87,0	1,0	2411,4	30,0	771,9	9,6
2011	14333,9	100	7585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	100	7335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2925,6	25,5
2013	9562,6	100	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7
2014	7695,9	100	6540,3	85,0	344,1	4,5	138,7	1,8	672,8	8,7
2015	13813,7	100	13427,0	97,2	55,1	0,4	58,6	0,4	273,0	2,0

В Україні протягом 2010-2015 рр. основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в промисловості були власні кошти підприємств. Наприклад, у 2015 р. – 97,2% загального обсягу витрат (проти 59,4% у 2010 р.). Обсяг фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету у 2015 р. становив 55,1 млн грн, що склало 0,4% від загального обсягу фінансування. Негативною тенденцією у 2015 р. порівняно з 2010 р. стало зменшення обсягів фінансування інноваційної діяльності за рахунок іноземних інвесторів як у відносному, так і в абсолютному вираженні, що свідчить про зниження інвестиційної привабливості країни до критичного рівня. Це вимагає активізації державної політики щодо підвищення інвестиційної привабливості України на міжнародних ринках капіталу, розробки збалансованої та всебічно обґрунтованої системи заходів у цьому напрямку [3].

Кошти на нововведення, які надаються місцевими бюджетами та позабюджетними фондами, є дуже незначними і не мають впливу на загальний розвиток інноваційної діяльності, що свідчить про низький рівень впливу місцевої влади на інноваційну діяльність підприємств. У провідних країнах світу бюджетні кошти є основним джерелом фінансування інноваційної діяльності і вони лімітуються у законодавчому порядку. Успіх інноваційної діяльності у США, Японії, Німеччині, Великій Британії та інших країнах забезпечили державні асигнування [4].

Україні для подолання відсталості в науково-технологічному й соціально-економічному розвитку потрібно не тільки підвищити темпи економічного зростання, а й здійснити перехід на інноваційний шлях розвитку.

Інноваційна політика має на меті об'єднання науково-технічної та інвестиційної політики і досягнення наступних стратегічних цілей: забезпечення соціально-економічних, організаційних і правових умов для постійного відтворення і ефективного використання науково-технічного потенціалу; синхронізацію інвестиційних та інноваційних циклів; орієнтацію розвитку пріоритетних галузей на створення і широке використання нових високопродуктивних технологій, машин, матеріалів, постійне оновлення і модернізацію виробництва; прискорення процесу

формування ринку науково-технічної продукції і підвищення ринкового попиту на науково-технологічні досягнення [5].

У сучасній світогосподарській ситуації Україна має можливість займати пристойне місце у сфері розвитку і освоєння технологій за умови проведення обґрунтованої довготермінової науково-технологічної політики, високої творчої активності населення, стійкого високого рівня залучення різноякісних ресурсів у сферу науки і освіти [6]. Включення України в глобальний інноваційний процес має проходити в таких напрямках:

1) залучення прямих іноземних інвестицій разом з новими технологіями і ноу-хау, тим самим включення національної економіки в глобальні виробничі мережі;

2) інвестування особистих прав промислової власності (технологій і ноу-хау) у світовий корпоративний бізнес за конкретними товарами з можливістю отримати виробничий та ринковий досвід;

3) інтеграція України до світових торговельних структур у якості партнера, а не сировинного додатку, із створенням та впровадженням пріоритетних технологій на основі досягнень науки, передового досвіду, нових знань, здатних до правової охорони результатів інтелектуальної діяльності;

4) формування транснаціональних вертикально інтегрованих господарських структур (таких як ТНК) із розміщенням їх керівних органів у країні;

5) прискорення розробки та впровадження передових технологій, а також їх трансферу на ліцензійних умовах під контролем держави;

6) розвиток внутрішнього ринку наукомісткої продукції та її експансія на зовнішні ринки;

7) запровадження консорціумного фінансування масштабних інвестиційних проектів міждержавного значення;

8) зростання ролі транснаціональних банків на ринку фінансових запозичень і стабілізація фінансової системи країни [7].

На сьогодні в Україні рівень інноваційної діяльності повинен стати невід'ємною складовою реформування економіки, адже недостатня увага до розвитку науково-технічної сфери обумовлює структурну деформованість та домінування низькотехнологічних виробництв, які малосприйнятливі до наукових досягнень і не можуть забезпечити підвищення конкурентоспроможності. Таким чином виникає потреба у подальшому детальному розгляді та аналізі чинників, що впливають на інноваційну діяльність підприємств, розробці заходів для піднесення інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Квасницька Р. С. Особливості інноваційної діяльності підприємств у сучасних умовах / Р. С. Квасницька, Н. С. Ардашкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, Т. 3. – С. 247-251.

2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Впровадження інновацій на промислових підприємствах. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html

3. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Джерела фінансування інноваційної діяльності. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html

4. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 399 с.

5. Савченко, В. Ф. Стратегічне планування та прогнозування інноваційно-інвестиційної діяльності / В. Ф. Савченко // Економіка України : фінансово-економічні проблеми інноваційного розвитку : монографія. - К. : НДЕІ, 2012. - С. 136-144.

6. Інновації в Україні: європейський досвід та рекомендації для України. Том 3. – Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів. – К. : Фенікс, 2011. – 76 с.

7. Моренова Н. Ю. Міжнародний кооперативний рух у глобалізованій економіці [Електронний ресурс] / Н. Ю. Моренова. – Режим доступу : <http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/fedor/stat/6.pdf>

ФАКТОРИ ТА УМОВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Виробнича інфраструктура регіону - це сукупність галузей, тобто організаційно відокремлених об'єктів, які забезпечують нормальний хід суспільного виробництва через надання послуг з обміну результатами діяльності між підприємствами матеріального виробництва.

Ефективний розвиток регіонального міжгалузевого комплексу можливий тоді, коли високому рівню концентрації і спеціалізації основного виробництва відповідає високий рівень виробництв, які утворюють інфраструктуру регіону.

Дослідження процесів формування та розвитку виробничої інфраструктури на сучасному етапі економічних зрушень простежується у достатній кількості наукових праць. Різноманіття підходів, що відображені в науковій літературі, відповідає багатоаспектності економічних підходів до визначення необхідних умов розвитку виробничої інфраструктури викладені у працях відомих вчених як: Д. Абрамов, О. Алимов, О. Амоша, Н. Білоусова, Б. Буркинський, М. Бутко, В. Василенко, В. Геєць, З. Герасимчук, П. Гудзь, Д. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, В. Захарченко, А. Золотов, Ю. Журавина, В. Ільчук, М. Микула, І. Олійченко, Н. Ніколаєва, Т. Пепа, А. Терехов, В. Удовиченко, Є. Федюкович, Л. Чернюк, Є. Чудакова, А. Шабалін, С. Шкарлет, М. Цинзак, М. Хорунжий, В. Хечієв, В. Яновський, О. Ярош та ін. Проте у цих дослідженнях переважає пошук взаємозалежності між станом виробничої інфраструктури та розвитком базових галузей економіки.

Незважаючи на велику кількість досліджень залишається не вирішеними питання пошуку резервів для активації інноваційних процесів інфраструктурних секторів та переходу їх на енергозберігаючі технології, що дозволяють підвищити ефективність виробництва інфраструктурних послуг за рахунок оптимальності в них технологічних процесів.

Метою є виявлення факторів, які гальмують інноваційний розвиток виробничої інфраструктури та виділення умов і резервів для здійснення процесів модернізації у інфраструктурних галузях.

Виробнича інфраструктура – це складна динамічна, багатогалузева відкрита імовірнісна економічна система, яка відображує інтеграційні аспекти трансформаційних перетворень регіонального господарського комплексу на засадах сталого розвитку [3, с. 11-14].

Результативність розвитку виробничої інфраструктури регіону залежить не лише від її адекватності природним, історичним, економічним, соціальним умовам та рівня необхідного інформаційного забезпечення, а також ефективності управління (рис.1).

Для формування адекватного управління виробничою інфраструктурою регіонів доцільності сформувані та систематизувати фактори впливу, які будуть відображувати наслідки синергетичного поєднання ендогенного та екзогенного взаємовпливу. При визначенні сукупності факторів впливу на виробничу інфраструктуру регіону необхідно визначити її як систему яка відображує інтеграційні, модернізаційні аспекти трансформаційних перетворень регіонального господарського комплексу на засадах сталого розвитку, тобто функціонує за рахунок перетворення певних елементів на вході у систему до кінцевих результатів на виході з системи [1, 2].

На даний момент в економічній і соціальній політиці перед країною в цілому, і в кожному регіоні окремо, будують дві різні завдання, що збіглися за часом.

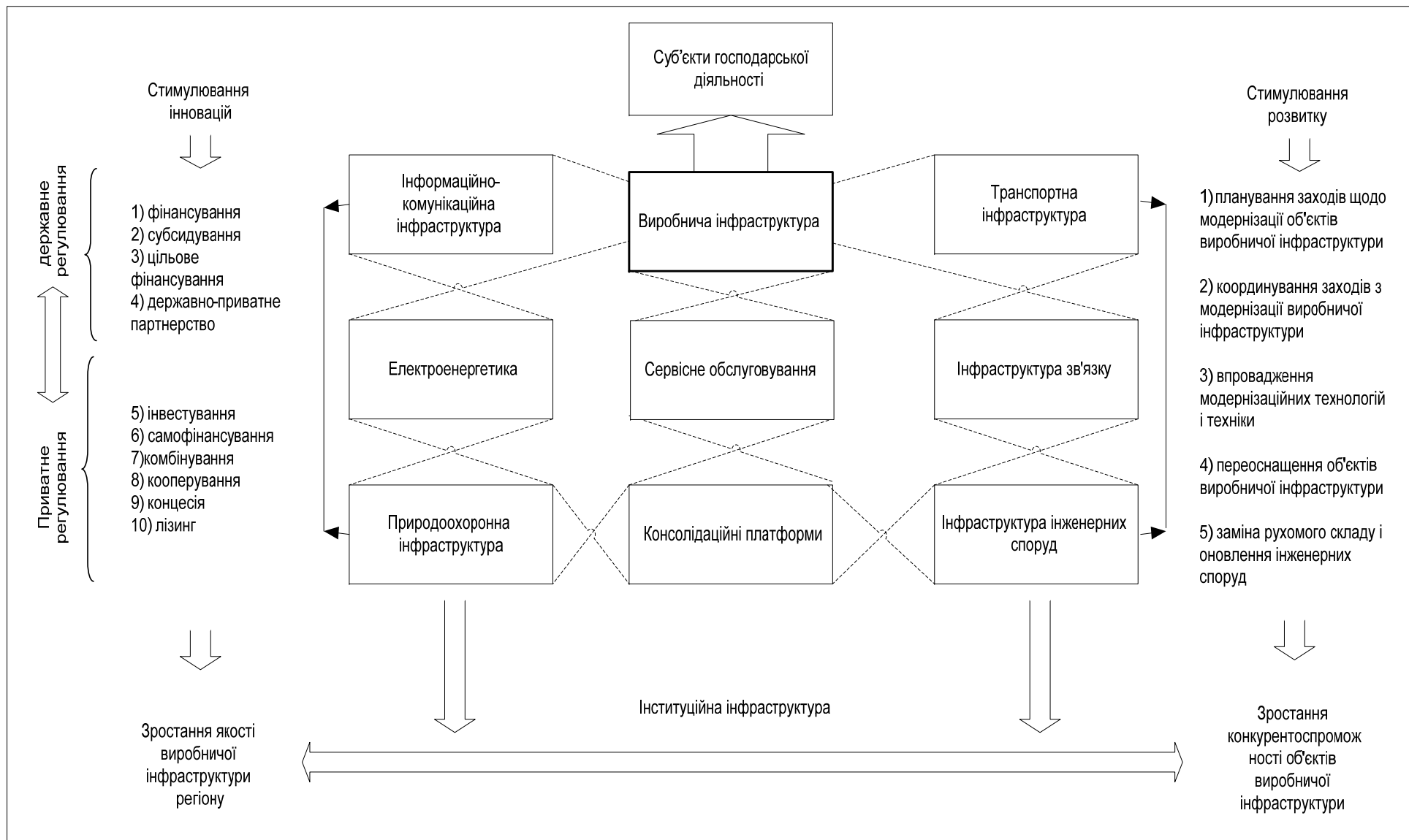


Рис. 1. Передумови стимулювання інновацій та розвитку виробничої інфраструктури регіону

Одна з них – необхідність знизити соціальні та економічні витрати кризи, інша – інноваційне і модернізаційний розвиток, які вимагають зміни параметрів не тільки економічного, але й виробничого розвитку, в тому числі - зміни і модернізації самої виробничої інфраструктури. Тому, саме активізація процесів трансформації виробничої інфраструктури наразі є необхідним і найважливішою умовою забезпечення сталого розвитку регіону (рис.2) [4].



Рис. 2. Умови інноваційного розвитку виробничої інфраструктури регіону

Слід зазначити, що перетворення і трансформація виробничої інфраструктури території за сучасних умов може бути здійснено в два етапи. Перший з них, відновлювальний, передбачає відновлення застарілих об'єктів виробничої інфраструктури регіону, тобто попередніх умов для подальшого розвитку в майбутньому.

Другий етап, модернізаційний (інноваційний), пов'язаний з виникненням нових форм існування об'єктів виробничої інфраструктури (індустріальні парки, технопарки, технополіси і т. ін.) та зі швидким будівництвом нових об'єктів виробничої інфраструктури, покликаних стати генераторами модернізаційних тенденцій в економіці регіону, завдяки стимулюванню економічного, соціального, наукового та технічного потенціалу. Також даний етап передбачає перехід до якісно нових функціональних форм існування об'єктів виробничої інфраструктури, заснованих на інноваційних підходах і, які потребують значних грошових вливань в об'єкти виробничої інфраструктури, сама ж по собі, яка є ресурсотворюючих фактором та активно впливає на створення різних соціальних благ, на надання торгово-посередницьких, інформаційних та організаційно-комерційних, виробничо-технологічних, транспортно-експедиторських (логістичних) та інших необхідних для громадян інфраструктурних послуг в регіоні. У свою чергу, трансформована, модернізаційно-орієнтована виробнича інфраструктура – це основа сталого розвитку регіону, спрямованого на досягнення ефективного функціонування галузей не лише економіки, а й виробничої сфери.

Розглядаючи виробничу інфраструктуру регіону слід враховувати фактори, які впливають на її функціонування та розвиток, а саме: базовий техніко-технологічний стан

інфраструктурних галузей; економіко-географічні особливості регіону; система розселення, демографічний стан та соціальна комфортність для населення; науково-технічний розвиток; інвестиційні вкладення, спрямовані на інноваційний розвиток окремих галузей виробничої інфраструктури; особливості територіального поділу праці та міжтериторіальних зв'язків; розміщення і ефективність використання потенціалу сфери матеріального виробництва регіону; стан навколишнього середовища та рівень екологічної безпеки регіону; стан інституційного середовища, особливо в сфері оподаткування, тарифо- та ціноутворення.

Поряд з цим, функціонування та розвиток виробничої інфраструктури регіону може впливати на: економічний розвиток регіону; якість життя населення; інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання і окремих таксономічних утворень; забезпеченість населення якісними виробничими послугами; конкурентоспроможність та екологічний стан регіону [5].

Існують багато проблем та факторів, які гальмують інноваційний розвиток виробничої інфраструктури регіону. Саме тому необхідно здійснювати пошук дієвих методів та механізмів, які забезпечать підвищення ефективності функціонування виробничої інфраструктури регіону.

Таким чином, можна зробити висновки, що найважливішою умовою переходу української економіки до сталого розвитку представляється досягнення оптимальних рівнів інфраструктурної забезпеченості регіонів. Основні передумови для цього – потенційні можливості регіональної виробничої інфраструктури щодо забезпечення ефективного відтворювального процесу та підтримання міжрайонної рівноваги, а також недостатній рівень розвитку інфраструктурного комплексу багатьох регіонів.

Формування інфраструктурних умов регіонального розвитку має входити в число пріоритетних напрямів державної економічної політики, що реалізуються в ув'язці із забезпеченням ресурсних можливостей територій.

Список використаних джерел:

1. Бутко М. Системи і моделі: теорія, методологія, практика: навч. посібник / [Бутко М.П., Бутко І.М., Дітковська М.Ю. та ін.]. – Ніжин : ТОВ «Аспект-Поліграф», 2007. – 380 с.
2. Ільчук В.П. Різновиди інноваційно-інвестиційних систем залізничного транспорту / В.П. Ільчук// Вісник ЧДТУ. Зб. Наук. Праць. – Чернігів:ЧДТУ. – 2003. - № 20. –С.4-10.
3. Сидоренко І.В. Еволюційні погляди на модернізацію різних ієрархічних рівнів виробничої інфраструктури / М.П. Бутко, І.В. Сидоренко // Економіст. – К.: № 3, 2013 - С. 11-14.
4. Сидоренко І.В. Фактори та резерви модернізації виробничої інфраструктури регіону/ І.В. Сидоренко// Економіка фінанси право. – 2015. - № 5. – С. 17-20.
- 5.. Sydorenko I. Sources and schemes of modernization of industrial infrastructure in the region/ I. Sydorenko// Wirtschaft und Management: Probleme der wissenschaft und praxis: Sammelwerk der wissenschaftlichen Artikel. Vol. 1 - Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2014. – PP. 316-322.

Шпомер Т.О., аспірант кафедри
фінансів, банківської справи та страхування
Науковий керівник: **Ільчук В.П.**, д.е.н., проф.
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: romanenko.t.o@yandex.ru

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ АПК УКРАЇНИ

Стрімкий розвиток світової економіки вимагає підвищення ефективності функціонування аграрного сектора України на основі швидкої активізації інноваційної діяльності. Реальне використання світових досягнень сучасної науки і техніки в аграрному виробництві можливе за наявності належного рівня інвестиційного забезпечення.

Аналіз результатів інноваційної діяльності в економіці України показав, що впровадженню інновацій на вітчизняних підприємствах перешкоджають, насамперед, відсутність власних коштів підприємств, неприйнятні умови отримання кредитів, відсутність прямих інвестицій, труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інноваційного оновлення аграрного виробництва.

Важливою складовою інноваційно-інвестиційного розвитку аграрних підприємств є нарощування потужності матеріально-технічної бази науково-дослідних установ аграрної сфери. Зважаючи на значний ступінь зносу основних засобів аграрні підприємства змушені здійснювати значні витрати на їх утримання та ремонт, що негативно впливає на рівень прибутку, і гальмує можливість фінансування інноваційно-інвестиційних проектів.

Основним джерелом відновлення наявних та придбання нових основних засобів є капітальні інвестиції, динаміка яких представлена на рис. 1.

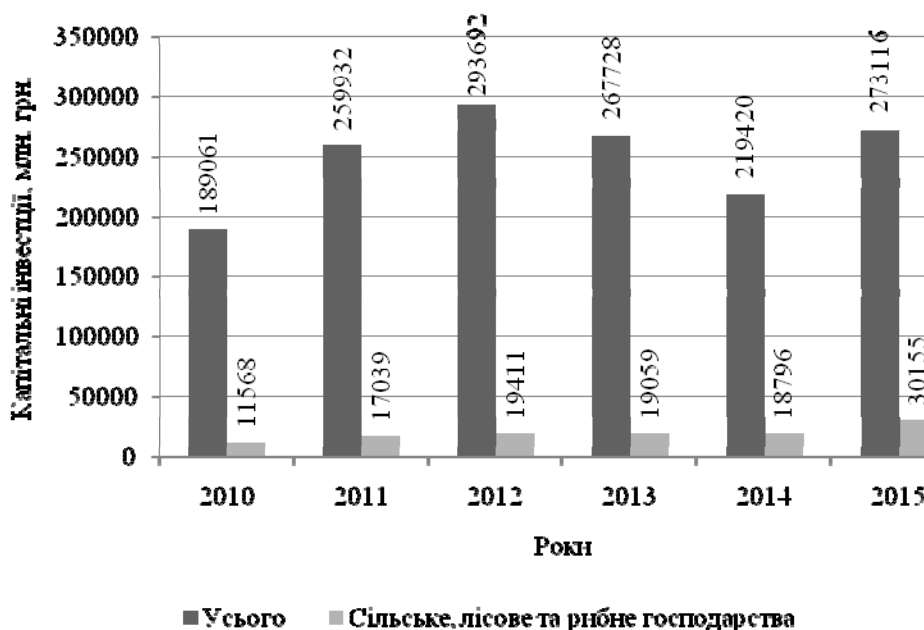


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій

Аналіз динаміки капітальних інвестицій у сільське господарство України показує їх зростання протягом 2010-2012 рр. та скорочення у 2013-2014 рр. Водночас, протягом 2010-2015 рр. спостерігається зростання питомої ваги капітальних інвестицій досліджуваної галузі у загальній їх сумі по економіці в цілому. Вже у 2015 році простежується позитивна тенденція до зростання капітальних вкладень на 60,4%, а в структурі на 2,4 в.п. у порівнянні з попереднім роком [1].

Найбільша частка капітальних інвестицій у сільському, лісовому та рибному господарствах спрямовувалась у матеріальні активи, зокрема у машини та обладнання, будівництво та перебудову будівель. Основним джерелом фінансування капітальних інвестицій досліджуваної галузі виступають власні кошти підприємств та організацій, а за рахунок коштів державного бюджету у 2015 р. було профінансовано лише 0,04% капітальних вкладень.

Сезонність сільськогосподарського виробництва зумовлює підприємства АПК крім власних коштів використовувати в незначних обсягах позичковий та залучений капітал, в т.ч. банківські кредити. На даний час, частка кредитного портфеля за кредитами, що надані сільськогосподарським підприємствам комерційними банками становить всього 7% [2].

В умовах подолання технологічного відставання аграрного сектору економіки України важливим фактором активізації його розвитку є прямі іноземні інвестиції. Частка прямих іноземних інвестицій спрямованих в сільське господарство України протягом останніх років коливається в межах 1,2 – 1,6 %. За досліджуваний період простежується падіння обсягу

іноземних інвестицій на 30,4% у 2015 р. порівняно з 2010 р. Переважна більшість інвестицій надійшла із Кіпру, Німеччини, Великої Британії, Польщі, Нідерландів, США (рис. 2) [3, 4].

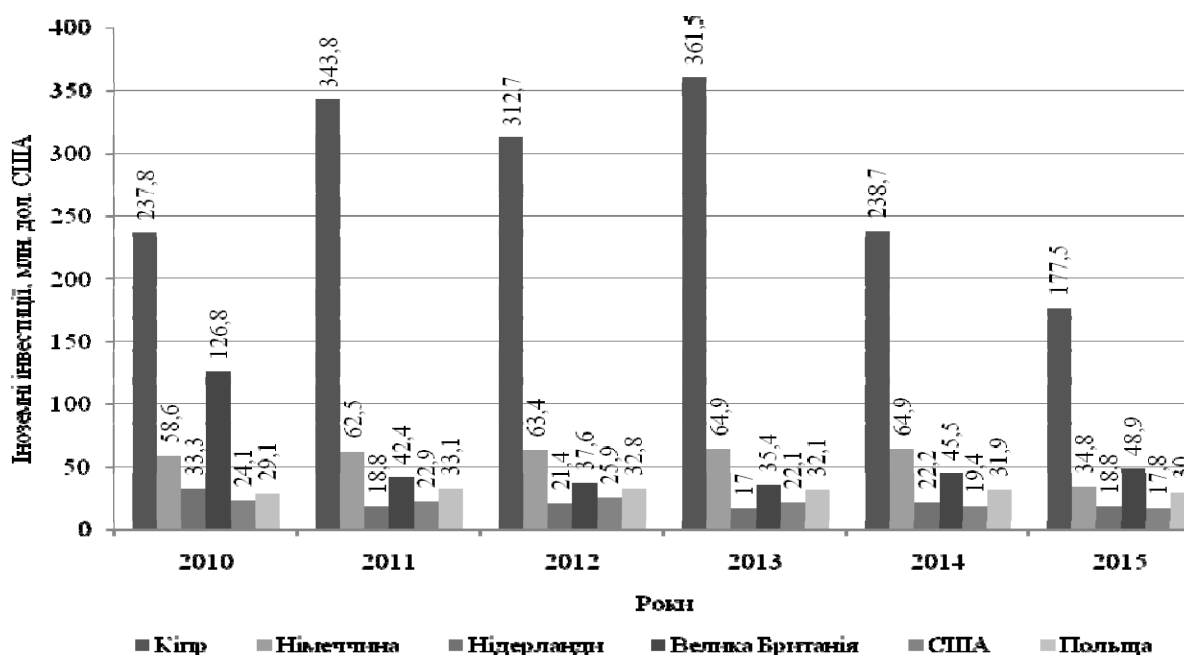


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції з окремих країн світу в сільське господарство України

Наразі, розвиток інноваційних процесів АПК стримують, перш за все, недостатній рівень фінансової підтримки з боку держави, відсутність спеціалізованої фінансово-кредитної інфраструктури, орієнтованої на обслуговування сільськогосподарського виробництва та несприятливі інвестиційні умови для розвитку аграрної сфери.

На сьогодні, фундаментом для забезпечення економічної та продовольчої безпеки держави виступає стрімкий розвиток сільського господарства на основі активізації створення та впровадження інновацій у галузь. Однак, досвід технологічного переоснащення вітчизняних сільськогосподарських підприємств свідчить про постійне зростання потреби в інвестиційних ресурсах. Необхідність залучення нових джерел інвестування, покращення умов кредитування та фінансової підтримки інноваційно-активних підприємств з боку держави зростає з кожним роком. Аграрна сфера може сподіватися на значні обсяги іноземних інвестицій у разі виваженої інвестиційної політики держави та створення сприятливих умов для інвестування. На сьогодні, державна інноваційно-інвестиційна політика має бути зорієнтована на підтримку агропромислового виробництва.

Зокрема, розв'язання проблем інвестиційного забезпечення інновацій в сфері аграрного виробництва доцільно здійснювати шляхом залучення капітальних інвестицій за рахунок запровадження державних програм здешевлення інвестицій для аграрного бізнесу з різних джерел фінансування та поліпшення інвестиційного клімату, сприяння залученню інвестицій міжнародних фінансових установ та країн – стратегічних партнерів України для реалізації проектів в агропромисловому комплексі.

Список використаних джерел:

1. Сільське господарство України: стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 360 с.
2. Кредити надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
3. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України: стат. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 44 с.
4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2015 році: стат. бюл. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 155 с.

3 СЕКЦІЯ / 3 SECTION

Фінансова політика: сучасні проблеми та перспективи вдосконалення

Финансовая политика: современные проблемы и перспективы совершенствования

Financial policy: current issues and prospects of improvement

Бардашевич А.М., магистрант,
кафедра финансов и кредита

Научный руководитель: **Башлакова О.С.**, к.э.н., доцент
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины
(г. Гомель, Беларусь)

e-mail: anna.bardashevich@mail.ru

ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Микрофинансирование признано во всем мире как эффективный инструмент в борьбе с социальной и финансовой изоляцией и бедностью. Одним из источников, дополняющих традиционное банковское финансирование для начинающих малых инновационных предприятий с высоким потенциалом роста, является венчурный капитал. Венчурная деятельность (наряду с инновационной) является одним из наиболее эффективных инструментов достижения глобальных конкурентных преимуществ. Она способствует созданию новых рабочих мест и новейших технологий, стимулирует конкуренцию, формирует новый инвестиционно-инновационный механизм. В настоящее время в республике начинает формироваться инновационная структура, благоприятствующая ведению инновационной и венчурной деятельности. Разработана и реализуется третья по счету Государственная программа инновационного развития на 2016–2020 годы, целью которой является достижение глобальных конкурентных преимуществ предприятиями республики за счет активизации инновационной и венчурной деятельности. Несмотря на это венчурная активность белорусских предприятий практически отсутствует, а уровень инновационной активности остается невысоким. Причина этого кроется в невысоком уровне развития составляющих инновационного и венчурного климата].

В большинстве стран венчурный капитал в процентном отношении к ВВП составляют очень небольшой процент (менее чем 0,03%). Исключением являются Израиль и Соединенные Штаты, где рынок венчурного капитала является более зрелым и составляет 0,5% и 0,2% ВВП. Данных по доле венчурного капитала в процентном отношении к ВВП по Республике Беларусь нет. Между тем, если рассматривать венчурные инвестиции по странам, то в 2012 году венчурный капитал в США составил 26652,4 млн. долларов США, Израиле – 867,0 млн. долларов США, Японии – 1553,6 млн. долларов США, Великобритании – 929,1 млн. долларов США, Франции – 710,5 млн. долларов США, Германии – 706,2 млн. долларов США, Корею – 606,9 млн. долларов США, у постсоветской Эстонии – 1,8 млн. долларов США, Польши – 11,7 млн. долларов США, Российской Федерации – 9,3 млн. долларов США [29].

Лидером в венчурной индустрии всегда являлись США. Доля фирм на ранних стадиях развития (посевная, старт-ап, начальная) в числе получателей инвестиций здесь очень велика: около 25 % (в Европе 6–8 %). Показатель доходности венчурных фондов всех стадий в США (IRR) за долгосрочный период (20 последних лет) составил 16,4 % в год, при этом доходность фондов ранних стадий была 20,8 %. Эффективность венчурного сектора в экономике США подтверждается тем фактом, что на 2006 г. объем венчурных инвестиций составлял 0,2 % ВВП, в то время как доходы предприятий, получивших эти

инвестиции, составили 17,6 % ВВП США, при этом на них работало 9,1 % занятых в частном секторе.

Особой категорией венчурных субъектов в мире выступает Израиль. Факторы, которые способствовали развитию венчурной сферы в этой стране, – это государственные программы. По программе «Инкубатор» Министерство науки Израиля выделяет гранты под проекты, отвечающие критерию «инновационная технологическая идея с целью создания продукта с экспортным потенциалом», на очень льготных условиях. В случае успеха проекта грант возвращается государству через выплату роялти, в случае неуспеха проекты не несут никаких обязательств перед государством.

В Беларуси функции государственной организации, осуществляющей финансирование венчурных проектов, в 2010 году взял на себя Белорусский инновационный фонд (Белинфонд). На поддержку малого и среднего инновационного предпринимательства при финансировании работ по организации и освоению производства через Белинфонд за счет средств инновационных фондов в 2012 году направлено 32,7 млрд. руб., что составило 28,8% от общего объема освоенных средств. В 2012 году проведена работа по созданию ООО «Венчурная компания «Центр инновационных технологий ЕврАзЭС»» (ЦИТ). Планируется, что ЦИТ будет организовывать выполнение совместных программ и проектов участников Центра высоких технологий; поддерживать согласованную инновационную политику государств – участников ЕврАзЭС; координировать работы по созданию и развитию единой инновационной инфраструктуры; организовывать работу по выявлению областей сотрудничества в сфере высоких технологий и инноваций[31].

Однако функционирование данных структур не решает проблему достаточного предложения венчурных инвестиций. В стране по-прежнему нет механизма венчурного финансирования, в частности банков, которые специализировались бы на кредитной поддержке новаторской деятельности.

Исходя из всего вышеперечисленного, в Республике Беларусь наблюдается ряд проблем, существенно препятствующих инновационной и венчурной деятельности. Принимая во внимание мировой опыт развития венчурной деятельности, становится очевидным, что для решения проблемы низкого предложения венчурных инвестиций более предпочтительным является создание государственного венчурного фонда фондов.

Еще одним потенциальным источником венчурных инвестиций является привлечение иностранных инвестиций. Данную проблему можно решить путем улучшения инвестиционного климата в стране. Как решение проблемы недостатка финансовых ресурсов в краткосрочной перспективе можно рассматривать привлечение к формированию венчурных фондов иностранных банков и страховых компаний.

Также для формирования благоприятного инновационного и венчурного климата в Республике Беларусь является целесообразным:

- увеличение количества субъектов инфраструктуры поддержки малого бизнеса в таких областях, как Брестская, Витебская и Гомельская, что поспособствует как достижению рекомендуемого норматива (1 субъект инфраструктуры поддержки на 50000 человек), так и повышению инновационной деятельности в этих областях;

- увеличение номенклатуры услуг, оказываемых субъектами инфраструктуры поддержки, т.е. обеспечение полного доступа (по принципу одного окна) к необходимой информации и услугам всех соответствующих государственных органов, министерств и ведомств, включая помощь в разработке инновационных проектов и организации их финансирования (как из внутренних, так и из внешних источников);

- совершенствование системы защиты прав интеллектуальной собственности, а в частности подготовка нормативных правовых актов по упрощению процедур экспертизы и регистрации объектов промышленной собственности, а также по сокращению их сроков. Срок экспертизы изобретения в настоящее время составляет 3 года, промышленного образца и товарного знака – 2 года. За это время они успеют устареть для промышленного освоения.

Во многих странах на товарные знаки и промышленные образцы действует заявительный принцип регистрации.

На данный момент в Республике Беларусь сложились лишь отдельные части, формирующие благоприятную среду для развития венчурного бизнеса. Его успешное развитие должно базироваться на создании нового принципа государственно-частного партнерства. Причем роль государства в этих отношениях в большей степени должна заключаться в создании благоприятной среды для развития венчурной деятельности.

Рынок венчурного капитала в Беларуси развит слабо, что связано с отсутствием соответствующей нормативно правовой базы. Развитие венчурного финансирования происходит очень медленно, направляемые средства на поддержку инновационного предпринимательства очень незначительны, что не позволяет ожидать серьезных результатов в ближайшем будущем. Еще одной альтернативой банковского кредитования может стать микролизинг.

В русскоязычной литературе финансовый лизинг рассматривается как операция по специальному приобретению имущества в собственность с последующей сдачей его во временное владение и пользование на срок, приближающийся по продолжительности к сроку эксплуатации и амортизации всей стоимости или большей части стоимости имущества. В англоязычном определении финансовый лизинг рассматривается как вид лизинга и как коммерческая сделка, которая отличается от аренды набором специфических свойств.

Понятие микролизинга в белорусском законодательстве не имеет такого четкого определения, как например, понятие микрокредитования. Однако недорогие объекты также весьма востребованы при покупке в лизинг. Для развития малого бизнеса, особенно на этапе его возникновения, лизинг может сослужить хорошую службу для покупки оборудования, оргтехники, других основных средств предприятия.

В настоящее время вновь зарегистрированные субъекты малого предпринимательства в Республике Беларусь как минимум первые шесть месяцев деятельности вынуждены рассчитывать на свои собственные финансовые ресурсы. Банки страны, включая банки, специализирующиеся на поддержке субъектов малого предпринимательства, практически не предоставляют кредитов таким начинающим предпринимателям. Это значительно повышает риск банкротства субъектов малого предпринимательства, и, как следствие, замедляет рост предпринимательской активности в регионах страны.

Одним из возможных выходов в сложившейся ситуации является приобретение оборудования, необходимого для осуществления своей деятельности, в финансовый лизинг.

Финансовый лизинг является доминирующей формой лизинга – на оперативный лизинг приходится 0,7% данного сегмента рынка. Средняя цена предмета лизинга в эквиваленте составила примерно 18,3 тыс. долларов США. Преобладающая доля операций (84,6%) сосредоточена в Минске. Большая часть операций (93,6%) осуществляется юридическими лицами «без ведомственной принадлежности», в том числе на банки приходится 22,4%.

Структура и цены переданных в финансовый лизинг основных средств (рассчитанная по контрактной стоимости) показывает, что в качестве предмета лизинга преобладают транспортные средства (59%), машины и оборудование (33,7%). Средняя контрактная цена одного предмета лизинга составила примерно 50 тыс. долларов США для транспортных средств и 9,3 тыс. долл. США для машин и оборудования.

Потребители, получающие выгоду от использования услуг микролизинга, – это субъекты малого предпринимательства, работающие не только в крупных и малых городах, но в сельской местности. Микролизинг применим как к предприятиям, которым для дальнейшего расширения деятельности необходимы дополнительные механизмы и оборудование, так и для вновь образованных организаций в различных сферах экономической деятельности. Они нуждаются в заемных средствах для приобретения торгового, офисного, ресторанного оборудования, автомобилей и т.д., и микролизинг в этом плане для них наиболее возможен и оптимален, чем банковский кредит.

Микролизинговые платежи в полном объеме относятся на себестоимость производимой продукции, товара, услуги. Другими словами, сумма выплат по договору микролизинга – есть сокращение налогооблагаемой базы налога на прибыль. Нужно сделать допущение, что в рамках осуществления договора микролизинга предприятие должно иметь прибыльный баланс. Безусловно, экономия на налоге на прибыли является одним из важнейших показателей выгоды микролизинга. Предприятие обновляет или приобретает собственные средства, при этом деньги, затраченные на эти цели, по сути, являются сокращенной налогооблагаемой базой.

Важно обратить внимание, что при убыточности баланса предприятия микролизинг может быть весьма «опасным» механизмом, так как влечет за собой рост убытка за отчетный период, снижение ликвидности баланса. На практике встречаются случаи, когда убыточные предприятия самостоятельно обращаются в лизинговые компании с целью получения финансирования. Однако это, скорее, связано с невозможностью для них привлечь банковские ресурсы, чем со стремлением использовать более эффективный механизм кредитования.

С учетом особенностей действующего в Республике Беларусь законодательства в области налогообложения микролизинг признан реальным способом оптимизации налоговой нагрузки. Предприятия могут самостоятельно обновлять и расширять собственные мощности за счет корректировки налоговой нагрузки. Особо следует отметить, что НДС при использовании микролизинга для лизингополучателя является НДС «к вычету». Его величина выше, чем при банковском кредите, так как выплаты по лизинговой ставке также облагаются НДС.

В настоящее время лизинговые операции активно осуществляют около 20 белорусских банков и более 50 специализированных лизинговых компаний. Однако не все из них хотят заниматься микролизингом в связи с высокой себестоимостью при малой стоимости таких сделок. Подобная ситуация до недавнего времени наблюдалась и в сфере микрокредитования малого бизнеса банками. Основными поставщиками услуг микролизинга в нашей стране являются Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимательства и несколько «небанковских» частных лизинговых компаний.

В отличие от банковского микрокредитования, получившего развитие в последние годы, микролизинг находится на начальной стадии развития и является наиболее предпочтительной формой инвестирования в основные средства практически для любого вида предпринимательской деятельности. Однако в стране существует ряд проблем, сдерживающих развитие микролизинга. Основными из них являются:

- отсутствие государственной политики в области развития микролизинга для субъектов малого предпринимательства;

- отсутствие в распоряжении лизинговых компаний достаточных долгосрочных свободных денежных средств для осуществления микролизинговых операций;

- низкая информированность предпринимателей об услуге микролизинга;

- низкая финансовая грамотность граждан, желающих начать свое дело;

- отсутствие необходимых технологий для тщательной проверки финансовой деятельности лизингополучателя;

- высокие трудозатраты на финансовый анализ, контроль и документооборот в течение каждой микролизинговой операции;

- сложная правовая процедура изъятия объектов лизинга, а также возникающие в связи с этим дополнительные расходы по реализации их на рынке бывшего в использовании оборудования;

- отсутствие возможности предоставления отсрочек и рассрочек по платежам;

- отсутствие высокотехнологичного оборудования для малого бизнеса на складах, так как оно не выпускается предприятиями Республики Беларусь.

Для решения этих вопросов целесообразно разработать государственную программу в области развития микролизинга, возможно, как составную часть развития

микрофинансирования в стране. Целью данной программы должны стать привлечение внутренних и внешних инвестиций для осуществления микролизинговых операций, разработка и реализация проектов международной технической помощи по передаче, апробированию и адаптации современных микролизинговых технологий в Республике Беларусь.

Список использованных источников:

1. Бакиновская, О. Венчурные реалии и перспективы Беларуси: экономико-правовой аспект / О. Бакиновская, Ю. Амелечня, Е. Филипенко // Наука и инновации. – 2013. – № 10. – С. 65 – 67.
2. Официальный сайт Белорусского инновационного фонда [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bif.ac.by/>.

Бородина Е.И., магистрант,
кафедра финансов и кредита

Научный руководитель: **Башлакова О.С.**, к.э.н., доцент
Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины
(г. Гомель, Беларусь)
e-mail: minsk4@rambler.ru

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СНИЖЕНИЯ РИСКА В КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ БАНКА

Для снижения риска в кредитном портфеле банка могут быть использованы различные финансовые инструменты, к которым относятся и кредитные деривативы – финансовые инструменты, предназначенные для передачи кредитного риска от одного лица другому [1].

Сущность кредитного дериватива заключается в его способности передать часть или весь объем кредитного риска определенных финансовых активов третьему лицу за вознаграждение, при этом «ценой исполнения» подобного дериватива будет являться заранее оговоренное кредитное событие (например, дефолт контрагента, понижение кредитных рейтингов и т.п.). Рассмотрим возможность использования белорусскими банками таких кредитных деривативов, как кредитный дефолтный своп (CDS), корзинный дефолтный своп и кредитная нота:

а) Кредитный дефолтный своп – это внебиржевой контракт, обязывающий покупателя кредитной защиты регулярно уплачивать премию (спрэд) продавцу кредитной защиты, а продавца кредитной защиты – компенсационный платеж в случае наступления кредитного события, например, дефолта, по базовому обязательству определенного эмитента. В случае отсутствия кредитного события выплаты будут происходить только в виде обязательной премии, которая была оговорена сторонами заранее. Сама премия будет рассчитываться так, чтобы справедливая стоимость по контракту была равна нулю, и ожидаемые дисконтированные потоки для обеих сторон были эквивалентны.

Кредитное событие по CDS признается, если эмитент, несущий обязательства перед стороной – покупателем, признан банкротом; в отношении эмитента объявлен дефолт; объявлена реструктуризация в отношении обязательств эмитента; эмитент не произвел обязательных выплат в срок; в отношении эмитента со стороны регулирующих органов власти объявлены санкции или признано этими органами власти наличие проблем платежеспособности. Понижение кредитного рейтинга рейтинговыми агентствами при этом не признается кредитным событием.

Рассмотрим пример использования хеджирования кредита с использованием CDS. Предположим, что филиал ОАО «Белагропромбанк» – Гомельское областное управление выдал кредит субъекту агроэкотуризма сроком на 5 лет в размере 100 млн. руб. Выплаты по кредиту производятся ежемесячно. Прошло два года. Конъюнктура для субъектов, осуществляющих данную деятельность, ухудшилась. Банк полагает, что риск неплатежей

субъекта агроэкотуризма по своим обязательствам увеличится, поэтому он заключает с продавцом кредитной защиты A CDS-контракт. Номинал свопа равен 100 млн. руб., базовый актив – кредит, выданный субъекту агроэкотуризма, срок действия свопа – пять лет. В качестве кредитного события рассматривается любая невыплата по кредиту. В случае наступления кредитного события продавец кредитной защиты обязуется погасить их по номиналу (оговоренной номинальной сумме свопа), т.е. выплатить банку 100 млн. руб. По кредитному дефолтному свопу банк обязуется уплачивать продавцу защиты ежеквартально премию в размере 1,6 % от номинала свопа в расчете на год по правилу:

Квартальный платеж = Номинал свопа x Ставка премии x фактическое количество дней в квартале / 360.

Премия должна уплачиваться регулярно до наступления кредитного события. Если кредитное событие не наступает, банк выплачивает продавцу защиты премию в размере 0,02 % годовых. Допустим, через два года кредитор-получатель банка не смог осуществить очередную выплату по кредиту. Тогда банк уплачивает продавцу кредитной защиты последнюю премию за истекший период, а продавец кредитной защиты выплачивает банку платеж в размере оговоренного номинала. Таким образом, с помощью CDS филиал ОАО «Белагропромбанк» ГОУ застраховался от потери суммы выданного кредита субъекту агроэкотуризма на 100 млн. руб. (таблица 1).

Таблица 1

Денежные потоки сторон, заключивших CDS при двух сценариях

Период	Платежи банка, если кредитное событие не наступило	Платежи продавца защиты, если кредитное событие не наступило	Платежи банка, если кредитное событие не наступило	Платежи продавца защиты, если кредитное событие наступило на через 2 года
1	1000000	0	1000000	0
2	1000000	0	1000000	0
3	1000000	0	1000000	0
4	1000000	0	1000000	100000000
5	1000000	0		
6	1000000	0		
7	1000000	0		
8	1000000	0		
9	1000000	0		
10	1000000	0		
Финансовый результат	-10000000	+10000000	+96000000	-96000000

б) Корзинный дефолтный своп бывает двух видов: свопы по N-му дефолту и субординированные дефолтные свопы. Такие сделки можно заключить относительно портфеля корпоративных облигаций. В свопах по N-му дефолту продавец защиты уплачивает компенсацию покупателю защиты только при наступлении кредитного события по N-му дефолту. При наступлении кредитного события действие свопа прекращается. При субординированных корзинных свопах оговаривается максимальная сумма платежа по всему свопу, а также максимальный платеж по каждому эмитенту, в отношении обязательств которого заключен своп. При наступлении кредитных событий по нескольким из корзины базовым активам выплачиваются компенсации, но своп не прекращает свое действие до тех пор, пока общая сумма компенсации не достигнет максимального установленного в соглашении уровня или не истечет срок его существования.

Рассмотрим пример использования корзинного дефолтного свопа: банк заключил пятилетний субординированный своп CDS с продавцом защиты. Свop включает кредиты, выданные трём корпоративным клиентам. Максимальный платеж по каждой организации ограничен 50 млн. руб., общий минимальный платеж по свопу 100 млн. руб. Допустим, через год наступило кредитное событие по первому кредитополучателю. Компенсация была определена в размере 30 млн. руб. Продавец защиты выплатил данную сумму банку, еще через год произошел дефолт второго кредитополучателя банка. Сумма ущерба была определена в размере 60 млн. руб. Однако по условиям свопа максимальный платеж ограничен 50 млн. руб. Поэтому продавец защиты выплатил банку только 50 млн. руб. Еще через полгода произошел дефолт третьего кредитополучателя. Сумма ущерба была определена в размере 40 млн. руб., однако по условиям свопа общий платеж ограничен 100 млн. руб. По двум предыдущим дефолтам продавец защиты уже выплатил 80 млн. руб. Поэтому он выплачивает банку только оставшуюся сумму в размере 20 млн. руб. На этом действие свопа прекращается.

в) Кредитная нота – это синтетический финансовый инструмент, структурируемый с помощью кредитного дериватива, полученного в результате продажи нот обеспечения. Основная функция CLN – хеджирование кредитного риска, поэтому CLN выпускают компании или банки, которые страхуют кредитные риски по приобретенным ими активам или выданным кредитам. Продавец CLN выступает в качестве покупателя защиты. Покупателями CLN, т.е. продавцами защиты, обычно выступают инвесторы, которые рассматривают данные бумаги в качестве инструмента получения дохода. Выплаты в этом инструменте такие же, как и в CDS, и зависят от наступления кредитного события. Если в течение действия CLN кредитное событие не наступает, то продавец CLN, т.е. покупатель защиты, уплачивает за этот период покупателю CLN оговоренные купоны и сумму, предусмотренную при погашении. Если кредитное событие наступает, то продавец CLN уплачивает покупателю меньшую сумму или предоставляет справочный актив в зависимости от условий соглашения. Купон в CLN обычно намного выше по сравнению с обычной облигацией эмитента, поскольку складывается из процентной ставки за финансирование и премии за кредитный риск, что, как правило, и привлекает инвесторов. CLN выпускаются через специальное юридическое лицо. Выручка, полученная от эмиссии нот, направляется SPV на приобретение высоконадежных бумаг, используемых в качестве обеспечения по сделке. Одновременно с этим, SPV продает кредитную защиту по дефолтному свопу контрагенту в обмен на регулярную премию.

Рассмотрим пример использования банком корзинного дефолтного свопа: банк выдал несколько трехлетних кредитов разным корпоративным заемщикам. В целях страхования от неплатежей и (или) непогашения кредитов, он выпускает CLN, привязанную к данным кредитам. По CLN банк обязуется выплачивать ежегодный купон в размере 10 %. Если по кредиту не возникает неплатежей, то CLN будет погашена покупателю по номиналу. Если возникнут неплатежи процентов по кредитам, то банк уменьшит сумму погашения CLN. Например, в условиях CLN сказано, что при возникновении неплатежей по более чем 20 % выданных кредитов покупатель CLN получит сумму только в 70 % от номинала.

Рассмотрим положительные и отрицательные эффекты от использования кредитных деривативов банком.

Положительные факторы воздействия кредитных деривативов на эффективность управления кредитным портфелем банка:

а) диверсификация портфеля и риск-менеджмент: кредитные деривативы несут в себе значительный потенциал в управлении портфелем банка, особенно в долгосрочном периоде. С появлением кредитных деривативов управляющие банковским портфелем получили новые способы формирования портфеля и изменения его структуры. Например, кредитные деривативы можно использовать с целью уменьшения подверженности портфеля рискам определенных заемщиков (покупка кредитных деривативов либо продажа кредитного риска), диверсификации портфеля путем принятия рисков, связанных с другими отраслями

экономики либо другими географическими регионами, в недостаточной степени представленными в портфеле (продажа кредитных деривативов либо покупка кредитного риска). Диверсификация банковского портфеля с помощью кредитных деривативов позволяет избежать негативных эффектов, связанных с традиционными способами диверсификации (рост издержек банка по выдаче и мониторингу кредитов, снижение стимулов к мониторингу банком кредитов и рост дефолтов по кредитам в портфеле);

б) отношения с клиентами: являются одной из важнейших составляющих успеха в любой сервисной отрасли. Даже сталкиваясь с высоким кредитным риском, филиал ОАО «Белагропромбанк»- Гомельское областное управление вынужден держать в портфеле крупные кредиты, выданные своим важнейшим заемщикам с целью реализации государственных программ, а также поддержания сложившихся деловых отношений с клиентом. Одно из преимуществ кредитных деривативов состоит в том, что они предоставляют возможность не информировать заемщика о транзакции с деривативами, базирующимися на выданном ему кредите и не получать его одобрения на осуществление транзакции;

в) асимметричность информации: проблема асимметричной информации возникает в ситуации, когда покупатель кредитного дериватива обладает большей по сравнению с продавцом кредитной защитой информацией относительно финансового состояния своих заемщиков. Продавцы кредитных деривативов оценивают вероятность дефолта и стоимость кредитного дериватива исходя из общедоступной информации и характеристик заемщика. В этой ситуации покупатели кредитных деривативов, которые обладают более детальной информацией относительно своих заемщиков, знают, является ли кредитный дериватив на их актив недооцененным или переоцененным. Таким образом, покупатели будут приобретать по большей части недооцененные кредитные деривативы, следовательно, в среднем продавцы кредитной защиты будут терять деньги. Однако для банка-покупателя кредитной защиты, это является положительным моментом, так как вероятность выплаты по недооцененным кредитам возрастает.

Негативным фактором воздействия кредитных деривативов на эффективность управления банковским портфелем является моральный риск. К примеру, при передаче риска дефолта от банков к продавцам кредитных деривативов у банков остается меньше стимулов для мониторинга своих заемщиков по сравнению с ситуацией, когда кредитные деривативы отсутствуют. Таким образом, после передачи риска дефолта другому контрагенту растут вероятность дефолтов и убытки от дефолтов. В этом случае продавцы кредитных деривативов будут нести убытки несмотря на то, что они верно оценили вероятность дефолта в момент заключения деривативного контракта. Для того чтобы защитить себя от потенциальных убытков, связанных с проблемой морального риска, продавцы кредитных деривативов будут требовать уплаты дополнительной премии, что увеличит издержки использования кредитных деривативов в качестве кредитной защиты. С целью снижения морального риска решение о хеджировании риска должен принимать Центральный аппарат ОАО «Белагропромбанк».

В итоге, процесс принятия решения о хеджировании кредитного риска с помощью кредитных деривативов в филиале ОАО «Белагропромбанк» – Гомельское областное управление должен проходить следующие этапы:

- кредитный мониторинг корпоративных клиентов и выявление «проблемных» клиентов;
- прогнозирование эффективности от сделок с кредитными деривативами;
- сравнение прогнозируемой эффективности от хеджирования деривативами с затратами, полученными в случае применения дополнительных мер взыскания задолженности собственными силами банка и составление отчета;
- передача отчёта в Центральный аппарат ОАО «Белагропромбанк» для рассмотрения и принятия решения;

- в случае принятия решения о применении кредитных деривативов – реализация данного решения в филиале ОАО «Белагропромбанк» – Гомельское областное управление;
- приобретение кредитной защиты, выплата премий и учёт данных операций.
- отчёт в Центральный аппарат ОАО «Белагропромбанк».

В результате использования кредитных деривативов ОАО «Белагропромбанк» может достичь диверсификации рисков по различным рынкам, отраслям, географическим регионам. Результатом подобного подхода будет являться низкий уровень концентрации займов и подверженности кредитному риску однородных контрагентов. Преимуществом кредитных деривативов является их способность передавать кредитный риск определенного актива без передачи прав собственности на этот самый актив. Кредитные деривативы являются относительно инновационным и в достаточной мере эффективным инструментом для управления кредитным риском в банковском деле. Однако необходимо учитывать и другие виды риска, которым может быть подвержен банк. Тем не менее, кредитные деривативы являются довольно эффективным средством для управления кредитными рисками посредством их продажи третьему лицу. Использование в практике риск-менеджмента ОАО «Белагропромбанк» кредитных деривативов позволит достичь более высокого уровня общей системы управления рисками наряду с другими методами и средствами.

Список использованных источников:

1. Ковалёв, П.П. Банковский риск-менеджмент // П.П. Ковалёв. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 320 с.

Вершняк Н.Л., студентка 4 курсу,
група ФК-132, фінансово-економічний факультет
Абакуменко О.В., д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: vershnyak.natalya@mail.ru

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ: СУЧАСНІ ТРЕНДИ ТА ПРОБЛЕМИ

На сьогоднішній день в Україні існує дві форми пенсійного забезпечення – державне і недержавне пенсійне забезпечення. Але та система пенсійного забезпечення, що залишилась Україні в спадщину від СРСР, є досить застарілою та незбалансованою. Щорічно зростає навантаження на працюючу частину населення і на бюджет країни. Пенсійний фонд вже не може самостійно, за рахунок внесків, виплачувати пенсії, отже зростає обсяг дотацій Пенсійному фонду із Державного бюджету. Кожного року Пенсійний фонд України змушений збільшувати видатки через приріст кількості пенсіонерів. Рівень державної безпеки у сфері забезпечення пенсій може бути поставлена під загрозою невиконання, внаслідок проведення неефективної державної соціальної політики. [1]

Уряд має намір кардинально реформувати вітчизняну систему пенсійного забезпечення. Вже найближчим часом парламент повинен розглянути пакет відповідних законопроектів, ініційованих Мінсоцполітики. Суть реформи полягатиме у запровадженні трирівневої пенсійної системи. Зокрема, на додачу до першого солідарного рівня, який вже давно «тріщить по швах», з початку 2017 року планується ввести другий накопичувальний рівень. Паралельно передбачається розвивати третій рівень, в рамках якого функціонують недержавні пенсійні фонди (НПФ).

Вітчизняна система недержавного пенсійного забезпечення значно поступається світовим аналогам як за кількісними, так і за якісними показниками. Разом із тим, динаміка розвитку українських НПФ в цілому є позитивною. Згідно з даними Нацкомфінпослуг, на початку 2015 року в Україні діяло 76 недержавних пенсійних фондів, що виявилось менше показника початку минулого року (81 НПФ). Проте таке скорочення в умовах потужної економічної кризи не є катастрофічним. За минулий рік обсяг загальних активів НПФ

України збільшився на 18,2%. Цей показник більш ніж у два рази перевищив найвищі світові темпи зростання (9%), зафіксовані в США.

Однак обсяг активів вітчизняних НПФ на звітну дату становив тільки 2,47 млрд. грн. В доларовому еквіваленті цей показник складав \$39 млрд., або у більш ніж 560 разів менше ніж у Сполучених Штатах (за офіційним курсом НБУ станом на 1 січня 2015 року 1 долар США дорівнював 15,76 грн.).

Місце системи недержавного пенсійного забезпечення у вітчизняній економіці демонструє той факт, що співвідношення загальних активів НПФ до обсягу ВВП країни (428,16 млрд. грн.) на початку 2015 року становило близько 0,6%. При цьому, як зазначалося вище, в провідних розвинених країнах пенсійні активи значно перевищують обсяги валового внутрішнього продукту.

Місце системи недержавного пенсійного забезпечення у вітчизняній економіці демонструє той факт, що співвідношення загальних активів НПФ до обсягу ВВП країни (428,16 млрд. грн.) на початку 2015 року становило близько 0,6%. При цьому, як зазначалося вище, в провідних розвинених країнах пенсійні активи значно перевищують обсяги валового внутрішнього продукту. Іншими напрямками інвестування коштів українських НПФ є вкладання в корпоративні облігації (27,6% від загального обсягу активів), облігації внутрішньої державної позики - 15,3%, акції - 10,6%, нерухомість - 2,8%, банківські метали - 0,6%, інші інструменти - 4,5%. За минулий рік загальна сума інвестиційного доходу недержавних пенсійних фондів зросла на 32,8% до 1,27 млрд. грн.

Згідно з даними дослідження компанії Towers Watson, найбільшими пенсійними ринками світу зараз є ринки дев'ятнадцяти країн, а саме – Австралії, Бразилії, Великобританії, Гонконгу, Індії, Ірландії, Іспанії, Канади, Малайзії, Мексики, Нідерландів, Німеччини, ПАР, Південної Кореї, США, Франції, Чилі, Швейцарії та Японії.

Беззаперечним лідером у цій сфері в 2015 році є Сполучені Штати, обсяг активів НПФ яких складав \$22,12 трлн., або 61% від загального обсягу активів вказаних держав. На другій позиції за цим показником розмістилася Великобританія (\$3,31 трлн.), на третій - Японія (\$2,86 трлн.), на четвертій - Австралія (\$1,68 трлн.), на п'ятій - Канада (\$1,53 трлн.).

Співвідношення пенсійних активів у 2015 році до ВВП у Нідерландах дорівнювало 165,5%, у США -127%, у Швейцарії – 121,2%, у Великобританії – 116,2%, у Австралії – 113%. [2]

У 2016 році, так як і у 2015 році лідером світового пенсійного ринку вважаються США. Станом на початок 2016 року, обсяг пенсійних активів у Сполучених Штатах складав \$21,78 трлн. або 61,5% від загального обсягу активів 19 вказаних держав. До п'ятірки лідерів за цим показником також входять Великобританія – \$3,2 трлн. (9%), Японія – \$2,75 трлн. (7,7%), Канада – \$1,52 трлн. (4,3%) та Австралія – \$1,48 трлн. (4,2%). (див. табл. 1)

Таблиця 1

Активи найкрупніших пенсійних ринків світу

Країна	Загальні активи на початку 2006 р. (\$, млрд.)	Загальні активи на початку 2016 р. (\$, млрд.)	Співвідношення активів до ВВП на початку 2016 р., %
США	12 396	21 779	121
Великобританія	1 917	3 204	112
Японія	3 025	2 746	67
Австралія	618	1 484	120
Канада	870	1 252	97
Нідерланди	740	1 378	184
Швейцарія	502	804	119

Варто зауважити, що у п'яти країнах обсяги пенсійних активів перевищують валовий внутрішній продукт. Так, у Нідерландах співвідношення пенсійних активів до ВВП на

початку 2016 року виявилось найбільшим і становило 184%. У США воно дорівнювало 121%, в Австралії – 120%, в Швейцарії – 119%, у Великобританії – 112%.

Натомість в ряді країн дане співвідношення є невисоким. Так, наприклад, у Німеччині воно становить 13%, в Бразилії – 10%, у Франції – 6%, в Індії – 4%, в Іспанії – 3%. [3]

Як свідчить аналіз динаміки пенсійних активів, торік в більшості країн відбулося зменшення їхніх обсягів (див. табл. 2).

Найбільше падіння спостерігалось в Бразилії (на 31,4%), ПАР (на 18,9%), в Малайзії (на 11,9%), в Мексиці (на 9,2%) та Австралії (на 6%). Зростання пенсійних активів відбулося лише в Індії (на 3,4%), Японії (на 2%), Швейцарії (на 2%) та США (на 0,3%).

Таблиця 2

Динаміка пенсійних активів 2015 – 2016 років

Країна	Динаміка пенсійних активів, %
Бразилія	-31,4
ПАР	-18,9
Малайзія	-11,9
Мексика	-9,2
Австралія	-6,0
Індія	+3,4
Японія	+2,0
Швейцарія	+2,0
США	+0,3

Упродовж останнього десятиріччя у даній сфері були зафіксовані і позитивні тренди практично у всіх країнах. Так, у період з початку 2006 року по початок 2016 року середньорічні темпи зростання активів на ринках зазначених вище держав становили 4,9%. Найбільші середні темпи зростання мали Мексика – 9,2%, Австралія – 9,1%, Гонконг – 8,8%, Чилі – 7,9% та Нідерланди – 6,4%. Єдиним винятком стала Японія, де за останні десять років відбулося зменшення обсягів пенсійних активів, середньорічні темпи якого становили 0,4%.

У дослідженні приділяється велику частку аналізу пенсійних ринків семи країн, а саме: Австралії, Великобританії, Канади, Нідерландів, США, Швейцарії, Японії, оскільки їх загальні активи становлять 92,9% від активів 19 зазначених вище держав.

В цих семи країнах пенсійні схеми з визначеними внесками (DC) охоплюють 48% пенсійних активів, а з визначеними виплатами (DB) – 52%. Проте, співвідношення DC та DB схем значно відрізняється в різних державах. Так, в Австралії та США переважають схеми з визначеними внесками – їх частки становлять 87% та 60% відповідно. У свою чергу, схеми з визначеними виплатами превалюють у Японії (96%), Канаді (95%), Нідерландах (95%) та Великобританії (68%).

Упродовж 2005-2015 років загальні активи, охоплені схемами DC, в середньому щорічно зростали на 7,1%, а активи, охоплені схемами DB, – на 3,4%.

Аналіз структури активів сімох найбільших пенсійних ринків світу свідчить, що основним напрямком їх інвестування є вкладення в цінні папери (див. табл. 3).

Таблиця 3

Напрями та структура інвестування пенсійних активів у 2015 – 2016 роках

Напрямок інвестування пенсійних активів	Структура активів у 2015 році, %	Структура активів у 2016 році, %	Динаміка вкладання грошей, %
Акції	42	44	+2
Облігації	31	29	-2
Грошові кошти	2	3	+1
Інші інструменти	25	24	-1

Структура пенсійних активів у 2015 році була такою: акції - 42%; облігації - 31%; грошові кошти – 2%; інші інструменти – 25%.

Станом на початок 2016 року, 44% загальних пенсійних активів було вкладено в акції, 29% – в облігації. Частка грошових коштів в активах пенсійних фондів становила 3%, а 24% активів було інвестовано в інші інструменти. [3]

Тобто, можна помітити незначне коливання в структурі інвестування пенсійних активів. У 2016 році збільшились вкладання коштів у акції на 2 % та у грошові кошти на 1%, за рахунок зменшення вкладів у облігації на 2% і у інші інструменти на 1%. Наочно вище зазначену структуру активів за 2015 – 2016 роки можна представити діаграмами з, що зображені на рисунку 1 та 2 відповідно.

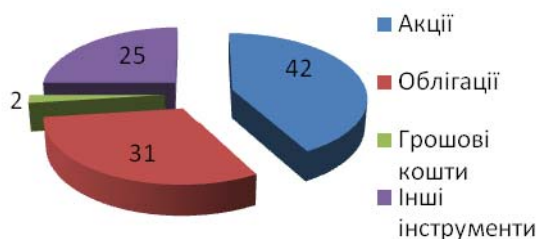


Рис. 1. Напрями та структура інвестування пенсійних активів у 2015 році

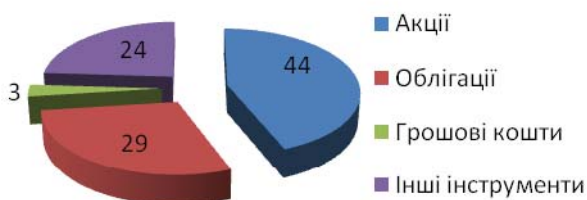


Рис. 2. Напрями та структура інвестування пенсійних активів у 2016 році

Напрямки інвестування пенсійних активів в різних країнах мають свої особливості. Станом на звітну дату, в США, Великобританії, Австралії та Канаді значна питома вага в загальній структурі активів належала акціям. Разом із тим, основним інструментом в структурі пенсійних активів Нідерландів, Японії та Швейцарії, де застосовуються більш консервативні стратегії інвестування, були облігації.

На думку фахівців компанії Towers Watson, подальше зростання світових пенсійних активів залежатиме від ряду факторів. Основним серед них є покращення управління пенсійними фондами та застосування комплексних підходів у цій сфері. Також важливу роль гратимуть впровадження ефективних моделей управління ризиками, обрання найбільш оптимальної моделі інвестування активів та раціоналізація витрат, пов'язаних з управлінням пенсійними фондами [3].

Список використаних джерел:

1. Діяльність НПФ як основних учасників недержавного пенсійного страхування в Україні/ Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3205>
2. Яка ефективність роботи недержавних пенсійних фондів? .- [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://uk.vnews.agency/news/politics/9661-es-i-kitay-hotyat-usilit-sotrudnichestvo.html>
3. ГІАНТИ ПЕНСІЙНОГО РИНКУ - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://finpost.com.ua/?p=242>

Глушакова Я.И., студентка 4 курса,
 группа 1371-ф, факультет экономики и права
 Научный руководитель: Шевцова Е.И., к.э.н., доцент
 Международный университет «МИТСО», Гомельский филиал
 (г. Гомель, Республика Беларусь)
 e-mail: Kudinova.yanka@mail.ru

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (НА МАТЕРИАЛАХ ЗАО «ДОБРУШСКИЙ ФАРФОРОВЫЙ ЗАВОД»)

Современное состояние экономики характеризуется резким снижением доходов хозяйствующих субъектов.

Тем не менее, ряд предприятий не только сохранили, но и укрепили свои позиции на рынке, увеличив при этом прибыль. В доказательство этому рассмотрим финансовые результаты предприятий в январе – августе 2016 года (таблица 1).

Таблица 1

Финансовые результаты работы организаций в январе-августе 2015-2016 г.

Показатель	Январь-август 2015 г.	Январь-август 2016 г.	Январь-август 2016 г. в % к январю августу 2015 г.
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	101 843,1	112 209,8	110,2
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	80 666,4	89 768,4	111,3
Прибыль, убыток (-) от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн. руб.	8 484,1	8 241,4	97,1
Прибыль, убыток (-) до налогообложения, млн. руб.	2 927,9	4 311,8	147,3
Чистая прибыль, убыток (-), млн. руб.	1 756,3	3 197,2	182,0
Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг, %	10,5	9,2	x
Рентабельность продаж, %	8,3	7,3	x
Количество убыточных организаций, единиц	1 533	1 670	108,9
Удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций, %	20,2	22,0	x

Выручка от реализации продукции, работ, услуг увеличилась в 2016 году на 10,2 %, прибыль от реализации снизилась на 2,9 %, но несмотря на это, чистая прибыль предприятий увеличилась на 82 % и составила в январе – августе 2016 года 3 197,2 млн руб.

Показатели рентабельности снижаются в 2016 году, а количество убыточных предприятий увеличилось на 8,9 %, удельный вес убыточных организаций в общем количестве увеличился на 2 п.п. В итоге, отметим, что экономическая ситуация, сложившаяся в нашей стране заметно сказывается на деятельности хозяйствующих субъектов.

На примере ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» проведем анализ прибыли (таблица 2).

Таблица 2

Состав и структура прибыли ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» в 2014–2015 гг., млн руб.

Показатели	Годы		Темп роста (снижения), %
	2014	2015	
1. Валовая прибыль	48 160	37 513	77,9
2. Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг	20 452	6 857	33,5

3. Прибыль (убыток) от текущей деятельности	16 036	1 305	8,1
4. Прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности	-2 095	-1 913	91,3
5. Прибыль (убыток) до налогообложения	13 941	-608	-4,4
6. Чистая прибыль (убыток)	10 753	-608	-5,7
Доходы, всего	107 247	42 546	39,7

Примечание. Источник: собственная разработка на основе данных бухгалтерской отчетности организации

Из данных таблицы видно, что в 2015 году наблюдается снижение суммы доходов ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» на 60,3 %. При этом наибольший показатель в структуре доходов занимает валовая прибыль, причем в 2015 году она также снизилась на 22,1 % по сравнению с предыдущим периодом.

Также в 2015 году наблюдается снижение прибыли от текущей деятельности на 91,9 %.

Вместе с тем, как в 2014, так и в 2015 годах предприятие терпит убыток от инвестиционной, финансовой и иной деятельности, причем в 2015 году этот убыток увеличивается на 91,3 %. Это объясняется тем, что в обоих годах расходы по финансовой и инвестиционной деятельности организации превышают доходы по этим видам деятельности.

Прибыль до налогообложения в 2015 году снизилась на 13 333 млн руб., а чистая прибыль в этот период снизилась на 10 145 млн руб.

Снижение всех показателей, из которых состоит прибыль, говорит о неэффективном использовании ресурсов организации, о ее финансовой слабости и неустойчивости в данном периоде. Исходя из данного вывода могут быть предложено следующее мероприятие:

1. Увеличение прибыли ЗАО «Добрушский фарфоровый завод» за счёт производства и реализации нового вида продукции.

На протяжении многих веков люди пользуются фарфоровой посудой правильной геометрической формы. Но совсем недавно на наших столах появились квадратные тарелки. Придя к нам из Японии, они быстро завоевали популярность у европейцев, благодаря необычному дизайну. Теперь их можно все чаще и чаще встретить в ресторанной и домашней сервировке стола.

Квадратные тарелки встречаются разных типов: глубокие, мелкие, плоские. В соответствии с типом, меняется и назначение этой посуды. Она отлично подходит не только для блюд японской кухни, но и для традиционного обеда. Например, суп, спагетти и салаты удобно подавать в глубокой обеденной тарелке, а мелкие и плоские тарелки используют для второго блюда и десерта. Их применяют и как подстановочные. При сервировке обеденного стола часто сочетают круглые и квадратные тарелки контрастных цветов. Подобная компоновка выглядит очень оригинально и нарядно.

По опыту реализации тарелок в Польше можно сделать вывод, что ½ часть всех продаваемых тарелок занимают квадратные, поэтому, есть основания полагать, что и у нас в Республике Беларусь соотношение будет примерно таким же. Для реализации данного проекта нужно освоить новую технологию, которая называется изостатическое прессование.

Изостатическое прессование осуществляется в резиновых или других эластичных оболочках, находящихся под равномерным (всесторонним) давлением жидкости. Принцип изостатического прессования основан на законе Паскаля, который заключается в следующем: если на жидкость, которая без остатка заполняет закрытый со всех сторон сосуд, в любом месте может оказать давление, то это давление распространяется во все стороны равномерно. Метод изостатического прессования позволяет наиболее полно устранить перепады давления и плотности в прессованном полуфабрикате.

Для производства данной продукции необходимо ввести в эксплуатацию 6 прессов изостатического прессования немецкой фирмы SAMA. Появится возможность выпускать квадратные тарелки из гранулированного фарфора, полученного в результате вакуумного распыления. Для изготовления пресс-порошка будет смонтировано распылительное сушило

немецкой фирмы SAMA. Его преимущества заключаются в непрерывности технологического процесса и удобном управлении, которые позволяют обеспечить производство постоянного гранулометрического состава материала. Нельзя не упомянуть об установке для литья под давлением. Она будет предназначена для изготовления широкого ассортимента различных керамических изделий нестандартной формы методом сплошной отливки.

Если приобретать изостатическое прессование и форму для квадратных тарелок у немецкой фирмы SAMA, то это обойдётся в сумме 639 000 000 бел.руб. Информация о примерных ценах за оборудование взята из сети интернет.

Проанализировав основные экономические показатели, делаем вывод, что организация может позволить себе взять кредит. Для осуществления данной задачи организации необходимо взять в банке кредит.

На данный момент кредит организациям выдается под 17 % годовых в ОАО «АСБ Беларусбанк» сроком на 5 лет.

всё чаще используемые в наше время изделия и снизят брак до минимума.

Далее следует рассчитать отпускную цену одной единицы продукции.

Отпускная цена находится по формуле:

$$\text{Отп.цена}_{\text{сНДС}} = \text{Себестоимость}_{\text{полная}} + \text{План.прибыль} + \text{НДС}.$$

Себестоимость полную рассчитаем через примерный перечень статей калькуляции:

1 статья – сырьё и материалы за вычетом возвратных средств = 3 000 бел.руб.;

2 статья – полуфабрикаты и комплектующие изделия = 800 бел.руб.;

3 статья – топливо и энергия на технологические цели = 250 бел.руб.;

4 статья – основная заработная плата основных производственных рабочих = 2 000 бел.руб.;

5 статья – дополнительная заработная плата производственных рабочих = 500 бел.руб.;

6 статья – отчисления от фонда оплаты труда = 865 бел.руб.;

7 статья – расходы на содержание и эксплуатацию оборудования = 107 бел.руб.;

8 статья – общепроизводственные расходы = 170 бел.руб.;

9 статья – общехозяйственные расходы = 230 бел.руб.;

Сумма статей с 1 по 9 даёт нам информацию о себестоимости производства одной единицы изделия = 7 920 бел.руб.;

10 статья – расходы на реализацию = 6 600 бел.руб.;

Себестоимость полная = 7 920 + 6 600 = 14 520 бел.руб.

Далее рассчитаем плановую прибыль:

$$\text{план.прибыль} = \frac{\text{себ.полная} \cdot \text{ур.рентабельности, \%}}{100\%} = \frac{14520 \cdot 25\%}{100\%} = 3630 \text{ бел.руб.}$$

Отпускная цена без НДС:

$$\text{отп.цена}_{\text{безНДС}} = \text{себ.полная} + \text{план.прибыль} = 14520 + 3630 = 18150 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{НДС} = \frac{\text{отп.цена}_{\text{безНДС}} \cdot \% \text{НДС}}{100\%} = \frac{18150 \cdot 18\%}{100\%} = 3270 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{Отп.цена}_{\text{сНДС}} = \text{отп.цена}_{\text{безНДС}} + \text{НДС} = 18150 + 3270 = 21420 \approx 21400 \text{ бел.руб.}$$

Согласно проведённым маркетинговым исследования, планируемый объём продаж квадратных тарелок составит 27 340 штук в год, в общем, объём продаж должен увеличиться

на 14,2 %. Соответственно нам необходимо рассчитать прибыль, полученную с введением нового оборудования. Так, стоимость одного изделия примерно составляет 21 400 бел.руб.

Рассчитаем полученную дополнительную прибыль от увеличения выпуска изделий на 14,2 %. Объем производства продукции в 2014 году составил 192 149 млн. бел.руб.

Рассчитаем объем производства при увеличении объема выпуска на 14,2 %.

$192\ 149/100 \cdot 14,2 = 27\ 285,158$, т.е. при выпуске нового вида продукции объем производства будет равен:

$192\ 149 + 27\ 285,158 = 219\ 434,158$ млн. бел.руб.

Таким образом, планируемая выручка от продажи новых керамических изделий также увеличится на 14,2 % и составит 233 409,64 млн. рублей.

Экономический эффект от предложения.

После введения мероприятия проведем анализ изменения финансовых результатов в таблице 3.

Таблица 3

Увеличение прибыли и уровня рентабельности за счёт внедрения и реализации нового вида продукции, млн. руб.

Показатели	До внедрения мероприятия	После внедрения мероприятия	Изменение (+/-)
1. Объем производства керамических изделий	192 149	219 434,158	27 285,158
2. Выручка от реализации продукции	192 542	233 409,64	40 867,64
3. Себестоимость реализованной продукции	185 685	212 052,27	26 367,27
4. Прибыль от реализации	6 875	21 357,37	14 500,37
5. Рентабельность производства продукции, %	3,6	9,1	5,5
6. Рентабельность продаж, %	3,6	9,2	5,6

Примечание. Источник: собственная разработка на основе проведенных расчётов и бухгалтерской отчетности организации

Таким образом, мы видим, что после внедрения и реализации нового вида керамических изделий, а именно квадратных тарелок, повышаются все самые важные финансовые показатели. Например, прибыль от реализации увеличилась на 14 500,37 млн. руб., выручка от реализации – на 40 867,64 млн. руб., показатели рентабельность также увеличились: рентабельность производства продукции – на 5,5 %, а рентабельность продаж – на 5,6 %.

При выпуске и реализации нового вида продукции, спрос на неё увеличивается, а это влечёт за собой падение спроса на остальную продукцию предприятия.

Согласно проведенным маркетинговым исследованиям, эластичность предложения равна 4,5 %. Объем производства квадратных тарелок, от всей продукции составляет 1/3 часть, следовательно, на оставшуюся продукцию приходится 146 289 438 млн. руб. В связи с этим, узнаем, на сколько снизится выручка от реализации и прибыль за счёт падения спроса на продукцию. Например, если спрос упадёт на 4 %, тогда по формуле эластичного предложения ($E_I^D = \frac{\Delta Q_2 / Q_1}{\Delta I_2 / I_1}$) мы узнаем, на сколько снизится выпуск остальной продукции:

$$4,5 = \frac{x}{0,04} = 4,5 \cdot 0,04 = 0,18, \text{ следовательно, на } 18 \% \text{ снизится выпуск остальной продукции,}$$

из этого следует снижение выручки от реализации примерно на 18 %.

Поскольку выручка от реализации продукции, исключая квадратные тарелки, составляла 155 606 млн. руб., ее снижение на 18 % соответствует снижению реализации на

28 009,08 млн. руб. и в итоге выручка от реализации составит 127 596,92 млн. руб. Так как количество производства продукции не изменится, то и сумма затрат останется такой же. Рассчитаем сумму затрат, приходящихся на производство продукции, исключая квадратные тарелки (квадратные тарелки составляют 1/3 часть от всего производства): было – 212 052,27 млн. руб., рассчитываем и получаем – 141 368,18 млн. руб. Теперь мы можем найти новую сумму прибыли (убытка): 127 596,92 млн. руб. – 141 368,18 млн. руб. = – 13 771,26 млн. руб. Далее рассчитаем сумму прибыли после внедрения предложенного мероприятия, за счёт снижения спроса на остальную продукцию: 21 357,37 – 13 771,26 = 7 586,11 млн. руб. и это на 711,11 млн. руб. больше, чем прибыль составляла до внедрения мероприятия.

В выводе можно отметить, что мероприятие по внедрению и реализации нового вида продукции является экономически эффективным.

Список использованных источников:

1. Маркарьян, Э. А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян.-2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – 536 с.
2. Пласкова, Н. С. Экономический анализ: учебник / Н. С. Пласкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2009. – 704 с.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 425 с.

Губко Н.В., студентка 3 курсу, група ФК-142, економічний факультет
Науковий керівник: **Парубець О.М.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: gubkonata97@gmail.com

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА СТРУКТУРИ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ І КРАЇН ЄС

Одним із найбільш вагомих показників фінансової стійкості країни є обсяг державного боргу та спроможність країни своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання. Величина державного боргу характеризує стабільність країни, її статус, як позичальника для можливості залучення більш вигідних позик в майбутньому.

В умовах глобалізації, стан фінансових систем в різних країнах світу, зокрема в Україні, характеризується зростанням суми державного боргу. Насамперед, це пов'язано із здійсненням державних запозичень для покриття бюджетного дефіциту, недостатністю власних коштів, інвестуванням та підтримкою валютного курсу національної грошової одиниці.

Відповідно до Бюджетного кодексу України “державний борг це загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають в дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору”. Загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60 відсотків річного номінального обсягу валового внутрішнього продукту України [1].

Проаналізувавши обсяг державного боргу України за 2011-2015рр, вираженого, як в національній валюті, так і в еквіваленті іноземної валюти, слід зазначити, що протягом 2011-2013рр. загальна сума боргу зростала, як відносно національної, так і іноземної валют. Однак, за 2014-2015рр. величина державного боргу виражена в гривнях зросла на 988 млрд. грн, а загальна сума державного боргу, приведена до еквіваленту іноземної валюти, навпаки,

продемонструвала деяке скорочення за цей же період, що обумовлено девальвацією національної валюти [2].

Аналізуючи структуру державного боргу України (див. табл. 1), слід зазначити, що протягом 2011-2015 рр. в структурі державного боргу, за винятком 2013 р. переважає зовнішній борг.

Таблиця 1

Структура державного боргу України за 2011-2015рр, %

Роки	2011	2012	2013	2014	2015
Державний зовнішній борг	41,78	40,55	38,21	44,1	52,52
Державний внутрішній борг	34,54	36,99	43,92	41,82	32,37
Гарантований державою зовнішній борг	22,28	3,01	13,15	19,86	13,73
Гарантований державою внутрішній борг	2,5	19,45	4,72	2,56	1,38
Сума державного боргу	100	100	100	100	100

Джерело: складено автором на основі даних [2; 3]

Одним із головних показників за яким оцінюється і порівнюється стан державного боргу є відношення його суми до ВВП. Аналіз обсягу і структури державного боргу України у відсотках до ВВП за період 2011-2015рр. наведено в таблиці 2. Загальний обсяг державного боргу України зберігає тенденцію до зростання протягом дослідженого періоду, так у 2011 р. співвідношення його величини до ВВП становило 36,3% ВВП, а на кінець 2015 р. обсяг державного боргу вийшов за межі гранично допустимого законодавством України і становив 79,4% ВВП. Така ситуація зумовлена економічною, фінансовою, політичною кризами, збільшенням видатків на оборону та обслуговування державного боргу, розривом зовнішньоекономічних зв'язків, зростанням інфляції. Зростання обсягу державного боргу України справляє негативний вплив на стан національної економіки і фінансової системи в цілому, оскільки значна кількість фінансових ресурсів спрямовується не на інвестування реального сектору економіки, а на зменшення рівня боргового навантаження.

Таблиця 2

Величина державного боргу України, у % до ВВП

Роки	2011	2012	2013	2014	2015
Державний зовнішній борг	15,0	14,8	15,4	31,0	41,7
Державний внутрішній борг	12,4	13,5	17,7	29,4	25,7
Гарантований державою зовнішній борг	8,0	1,1	5,3	8,0	10,9
Гарантований державою внутрішній борг	0,9	7,1	1,9	1,8	1,1
Сума державного боргу	36,3	36,5	40,3	70,3	79,4

Джерело: складено автором на основі даних [2;3]

Реалізація євроінтеграційних прагнень України потребує дослідження досвіду країн ЄС в сфері управління державним боргом та перспектив його застосування в національній практиці. Для порівняння державного боргу України та країн ЄС, скористаємося показником відношення суми такого боргу до ВВП. Згідно з даними європейської статистики за 2011 рік, можна виділити країни з найбільшим державним боргом, понад 100% номінального ВВП і скласти їх рейтинг: 1.Греція – 172,1% ВВП; 2.Італія – 116,5% ВВП; 3.Португалія – 111,4% ВВП; 4.Ірландія – 109,6% ВВП, 5.Бельгія – 102,3% ВВП. Величина найменшого державного боргу по відношенню до ВВП в 2011 році спостерігалась в Естонії і становила всього 6,1% номінального ВВП [4].

У 2015 році статистика дещо змінилася, Греція – 177,4% ВВП; Італія – 132,3% ВВП; Португалія - 129% ВВП; Кіпр – 107,5% ВВП; Бельгія - 105,8% ВВП. Щодо Кіпру, то в 2011 році державний борг мав незначне перевищення граничної норми і становив – 65,2% ВВП. Величина державного боргу Естонії в 2015 зросла до 10,1% ВВП порівняно з 2011 роком, але її показник так і залишився найменшим серед країн ЄС [4].

До країн ЄС, державний борг яких протягом 2011-2015 рр. не перевищував граничних 60% ВВП належить: Швеція – 43,9 % ВВП, Польща – 51,1% ВВП та Румунія – 37,9% ВВП. Протягом 2011-2015 рр. державний борг зростав і перетнув границю в 60% ВВП, у таких країнах: Словенія – 83,1% ВВП та Фінляндія – 63,6% ВВП. Великобританія, Франція, Іспанія та Австрія мають борг понад 85% ВВП. Тенденція зменшення обсягу державного боргу відносно ВВП на протязі періоду, що аналізується характерна для: Німеччини, Угорщини, Польщі та Ірландії [4; 5].

Іншим показником оцінки стану державного боргу є його величина на душу населення. За даними 2015 року найбільша сума зовнішнього боргу на одну особу в Люксембургу, що становить 6519905 дол. США. Високі показники, зовнішнього державного боргу на душу населення, характерні для: Ірландії – 470946 дол. США, Нідерландів – 250842 дол. США, Великобританії та Бельгії. До країн з відносно невеликим зовнішнім боргом на особу, належать: Естонія - 17260 дол. США, Словаччина - 14205 дол. США, Литва - 12211 дол. США, а також Чехія, Угорщина, Польща. Значення даного показника в Україні за підсумками 2015 р. складало 2771,7 дол. США у розрахунку на душу населення [5].

Порівнюючи показники різних країн не можна вважати, що значні обсяги держборгу, зокрема перевищення ним граничного порогу є серйозним гальмуючим фактором розвитку економіки. Зв'язок показників державного боргу і динаміки ВВП для кожної країни доцільно досліджувати окремо виходячи з показників її соціально-економічного стану. Так, за даними Світового банку досліджено залежність між обсягом держборгу і темпами зростання реального ВВП. Від'ємні темпи росту за даними 2015 року мають Україна та Греція, остання є лідером за величиною державного боргу у відсотках до ВВП і оголосила про технічний дефолт в 2015 році, внаслідок несплати відсотків за боргом перед МВФ. Щодо України, темп спаду ВВП в 2015 році становить 11%, що спричинено: втратою двох стратегічно важливих областей для економіки, зниженням привабливості країни для зовнішніх інвесторів та девальвацією національної валюти. Проте оголошення дефолту вдалось запобігти внаслідок надходження значних обсягів фінансової допомоги та реструктуризації частини зовнішніх боргових зобов'язань країни [2;4].

Аналізуючи стан економіки Ірландії, яка в 2011 році мала обсяг державного боргу 109,6% ВВП, що майже вдвічі перевищує граничний розмір, тут відбувається нарощування виробництва, за рахунок чого обсяг державного боргу скоротився до 78,6% ВВП в 2015 році, а темп росту ВВП за 2015 рік становив 4,8%. Хоч, Ірландія займає друге місце серед країн світу за показником величини зовнішнього боргу на одну особу, але ця аграрно-індустріальна країна прогресивно розвивається і займає 14-те місце в світі в розрахунку ВВП на одну особу [4].

За результатами дослідження можна говорити про те, що високе значення державного боргу дійсно уповільнює висхідні тенденції в економіці, але для кожної країни є своя гранична межа і власні параметри. Звичайно важливе значення мають цілі на які направлені кредитні запозичення. Адже продуктивним для економіки є залучення коштів не для споживчих потреб і покриття державного дефіциту, а головним чином для реалізації інноваційного та інвестиційного розвитку економіки [6].

Причиною зростання розміру державного боргу у європейських країнах є бюджетні дефіцити, які виникають внаслідок розбалансування дохідної і видаткової частини бюджету та внаслідок необхідності здійснення значних державних вкладень в розвиток економіки та недостатністю ресурсів.

В країнах Європи для управління державним боргом важливим є встановлення співвідношення між внутрішнім і зовнішнім боргом, підходи до якого мають відмінності. У деяких країнах відбувається законодавче встановлення лімітів заборгованості, а в таких країнах, як: Франція, Великобританія, Німеччина відсутні обмеження на абсолютний розмір, але контролюється показник приросту за рік.

Широкого застосування для врегулювання проблем пов'язаних із державним боргом набули такі заходи: реструктуризація боргових зобов'язань, відстрочка погашення,

уніфікація позик, консолідація, використання приватизаційних програм та метод списання боргів для країн із заборгованістю понад критичний рівень. Зокрема Португалія, за умов зростання боргу, застосувала проведення приватизації державних компаній для зменшення боргового тягаря та механізм жорсткої економії бюджетних коштів. Боргова політика Бельгії, зосереджена на фінансовій консолідації.

В 2015 році Україна почала проводити реструктуризацію зовнішніх боргових зобов'язань, що допомогло їй зменшити боргове навантаження на бюджет, втримати позиції в кредитних рейтингах та уникнути дефолту, однак це не звільняє країну від погашення боргу в майбутньому. На нашу думку, Україні необхідно дотримуватися двох основних правил боргової політики Великобританії: „золоте правило” – уряд робить запозичення тільки для того, щоб інвестувати їх у деякі сектори економіки, а не для витрат споживання; „правило стабільного інвестування” – відношення суми внутрішнього державного боргу до ВВП протягом економічного циклу має утримуватися на стабільному рівні 30%. Дотримання цих правил дозволить країні розширити виробництво, забезпечивши стабільне зростання ВВП і скорочення величини державного боргу.

Отже, в умовах сьогодення, в Україні відбувається активне залучення запозичень на зовнішніх ринках і їх неефективне використання, зокрема для виплати відсоткових платежів за попередніми позиками. Така ситуація зумовлена негативним сальдо торгівельного балансу, застарілою технологічною базою, несприятливим інвестиційним кліматом, девальвацією національної валюти, кризовими явищами в економіці і як результат спадом виробництва та зростанням безробіття. Тому головним завданням для України є раціональне управління державним боргом, що призведе до скорочення боргового навантаження і підйому економіки, враховуючи позитивний досвід країн ЄС в цьому питанні.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний Кодекс України: [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Євростат [Електронний ресурс].— Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
5. Рейтинг країн за зовнішнім боргом: <http://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php>
6. Аналітичний огляд стану державного боргу та його впливу на фінансовий ринок України станом на 01.09.2015 [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агенство «РІОРИК». – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW_debt.pdf

Дедюхіна Н.Ю., студентка 5 курсу,
група МОАн-161, обліково-економічний факультет

Расулова Я.І., студентка 5 курсу,
група МОАн-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: Клименко О.М., к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
yanaka03@yandex.ua

МОДЕРНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ І КЛАСИФІКАЦІЯ ЇЇ ЧИННИКІВ

Формування ефективної системи обліку в бюджетних установах в умовах нестабільності вимагає вирішення ряду проблемних аспектів. В першу чергу вони пов'язані з необхідністю вироблення рекомендацій щодо можливих заходів, спрямованих на забезпечення дієвості обліку в питаннях оперативності виконання управлінських завдань.

Модернізації обліку в бюджетних установах, котрі належать до суб'єктів державного сектора, є одним з ключових проблемних напрямів розвитку наукових досліджень. Питанням модернізації системи бухгалтерського обліку в секторі загального державного управління або державному секторі було присвячено неодноразові публікації вчених-обліковців Л. Гізатуліної, О. Дорошенко, О. Клименко, Т. Єфіменко, С. Левицької, Л. Ловінської, В. Метелиця, Н.Сушко, А. Фаріон. Наукові праці цих науковців містять огляд здійснених реформ, їх оцінку та рекомендації з визначення подальших орієнтирів розвитку вказаної складової національної системи обліку. Розглядаючи проблемні питання «модернізації обліку» в державному секторі України (згідно з діючим розмежуванням видів економічної діяльності бюджетні установи також належать до цієї групи суб'єктів), В. М. Метелиця стверджує, що передумовами здійснення цього процесу є чотири основні фактори еволюції, встановлені міжнародною практикою: ефективне управління, прозоре управління, поява інформаційних технологій та розповсюдження міжнародних стандартів [3].

Зарубіжний досвід відіграє свою роль у розвитку вітчизняної системи обліку бюджетних установ, проте вона не є винятковою, оскільки будь-яка система здатна до саморозвитку. Власне тому міжнародну практику слід віднести до суб'єктивних чинників модернізації. Більш правомірно в цьому випадку взяти за основу постулати класичної теорії модернізації. Відповідно до неї модернізація розглядається з точки зору трансформації системи господарства, технічного оснащення та організації праці. Одночасно, прихильники теорії модернізації визнають, що вирішальним фактором виступає подолання та заміна традиційних цінностей, які перешкоджають соціальному й економічному зростанню, на цінності, котрі мають мотивуючий вплив на суб'єктів діяльності, на інноваційну діяльність, розроблення, створення та поширення нових технологій і генерування нових організаційно-економічних відносин. Таким чином, розгляд чинників модернізації обліку відповідно до класичної теорії модернізації передбачає в першу чергу їхнє позиціонування у площині внутрішніх систем (суб'єкта діяльності, галузі, національної економіки). Поряд із цим не варто ігнорувати того впливу, котрий має світове господарство, процеси глобалізації, а також розвиток інформаційного суспільства [7].

Розгляд термінологічної сутності категорії «модернізація обліку» пов'язаний з прийняттям Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки [2]. Модернізація – це удосконалення, оновлення об'єкта, приведення його у відповідність до нових вимог та норм, технічних умов, показників якості; модернізація – прогресивний, спрямований на адаптацію розвиток підприємства, якому може бути притаманний революційний і еволюційний характер, що може бути синхронізованим або з процесами розвитку основних сфер діяльності підприємства, галузі, до якої належить підприємство регіону, де воно розташоване та економіки країни в цілому [1].

Згідно з Постанови «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі», модернізація системи бухгалтерського обліку сприятиме удосконаленню:

- управління державними фінансами;
- системи стратегічного бюджетного планування на середньостроковий та довгостроковий періоди;
- порядку складення і виконання бюджету на основі програмно-цільового методу в бюджетному процесі;
- системи контролю за процесом виконання бюджету;
- інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами.

З метою організаційного забезпечення реалізації Стратегії передбачається здійснення заходів які дадуть змогу виправити існуючі недоліки системи бухгалтерського обліку та розв'язати нагальні проблеми у сфері державних фінансів, у тому числі шляхом встановлення єдиних підходів та вимог до організації бухгалтерського обліку в бюджетних установах [4]. Основними напрямками реалізації Стратегії є:

1. Удосконалення системи бухгалтерського обліку:

- розподіл між суб'єктами бухгалтерського обліку повноважень щодо ведення обліку активів, зобов'язань, доходів та витрат;
- розроблення та запровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, гармонізованого з бюджетною класифікацією;

2. Удосконалення системи фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів шляхом:

- удосконалення методології складення форм звітності та їх удосконалення;
- розроблення та запровадження нових форм фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів;
- удосконалення методів складення та консолідації фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів з використанням сучасних інформаційних технологій;

3. Створення уніфікованої організаційної та інформаційної облікової системи, що передбачатиме:

- модернізацію фінансово-бухгалтерських служб;
- забезпечення казначейського обслуговування усіх суб'єктів державного сектору;
- адаптацію бюджетної системи, створеної на засадах програмно-цільового методу, до нових методологічних принципів системи бухгалтерського обліку;
- посилення контролю з боку органів Казначейства за дотриманням правил ведення бухгалтерського обліку і складення звітності;
- удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів фінансово-бухгалтерських служб;
- уніфікацію програмного забезпечення, що використовується суб'єктами державного сектору, з метою забезпечення обміну інформацією між Мінфіном, органами Казначейства і суб'єктами державного сектору з використанням баз даних та інформаційних систем.

Вдосконалення інформаційної бази прийняття управлінських рішень може розглядатися як цілком адекватна складова модернізації. Обґрунтуванням цього служить факт наявності об'єктивної потреби вирішення основної задачі функціонування сучасних суб'єктів управління – бути конкурентоспроможним порівняно з іншими однотипними структурами. Забезпечення досягнення вирішення вказаної задачі базується на використанні внутрішніх і зовнішніх конкурентних переваг. Для їх реалізації активуються різноманітні управлінські інструменти, в основі формування котрих лежить використання певних інформаційних масивів. У зв'язку з необхідністю забезпечення адекватних складових цих інформаційних масивів, джерелом яких виступає система обліку, процес його модернізації доцільно розглядати як розвиток теорії формалізації системних характеристик об'єктів обліку, побудови системи їхніх моделей, розширення можливостей удосконалення процесів

опрацювання об'єктно-орієнтованих у галузі обліку інформаційних потоків за допомогою комп'ютерних систем.

Основним чинником виникнення потреби у поліпшенні системи збору, відображення та збереження інформації виступає трансформація управління відповідно до умов і вимог стану економіки. Саме вона вимагає формування адекватної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень. У цьому контексті облік як загально визнане джерело даних потребує вирішення низки нерозв'язаних проблем, котрі актуалізуються у зв'язку з необхідністю отримання нових потоків обліково-аналітичної інформації для внутрішніх потреб і розвитком міжнародного співробітництва в галузі державних та місцевих фінансів [6].

Бюджетний облік та бухгалтерський облік бюджетних установ зокрема знаходиться на етапі активного реформування. У цілому, модернізація системи бухгалтерського обліку сприятиме вдосконаленню: управління державними фінансами; системи стратегічного бюджетного планування на середньо- та довгостроковий періоди; порядку складення і виконання бюджету на основі програмно-цільового методу в бюджетному процесі; системи контролю за процесом виконання бюджету; інформаційно-аналітичної системи управління державними фінансами [5]. У цілому ж процес модернізації обліку є достатньо прогнозованим у сучасному динамічному суспільстві, оскільки внутрішні потреби управління та розвиток міжнародних інтеграційних процесів у державному секторі вимагають відповідного врахування та змін методологічних підходів в обліку. Усвідомлення природи й сутності категорії «модернізація обліку» та здійснення класифікації чинників, які на неї впливають, уможливило формування більш зваженого підходу до вироблення напрямів реалізації державної Стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі загалом і бюджетних установах зокрема. У перспективі на цій основі можна формувати рекомендації щодо вирішення проблемних аспектів, пов'язаних із розробленням методології обліку, яка б відповідала сучасним економічним тенденціям і законам [7].

Список використаних джерел:

1. Вікіпедія: вільна енциклопедія. [Електронний режим]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Модернизация>.
2. Гуцайлюк, З. В. Інформаційна система бухгалтерського обліку в управлінні промисловим підприємством: рівні формування та напрямки використання / З. В. Гуцайлюк, Р. І. Мачуга // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №3. – С. 70 – 74.
3. Метелиця, В. М. Проблемні питання модернізації обліку в державному секторі України / В.М. Метелиця // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 4. – [Електронний режим]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_4/18_Metel.pdf.
4. Постанови «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі» [Електронний режим] / Офіційний портал Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-%D0%BF>
5. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007 – 2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів від 16 січня 2007 р., № 34. – [Електронний режим]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article/main?art_id.
6. Свірко, С. В. Облікові аспекти управління витратами бюджетних установ: міжнародні та вітчизняні підходи / С.В. Свірко, О.О. Дорошенко // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції: з. наук. пр. Вип. XVIII. – Рівне: НУВГП. – 2013. – № 1. – С. 240 – 249.
7. Хорунжак Н. М. Теорія та методологія обліку у бюджетних установах в умовах інформатизації суспільства (монографія) / Хорунжак Н.М. - 2013. - 248 с.

ВАЛЮТА КРЕДИТУВАННЯ ЯК ІНДИКАТОР ВАЛЮТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Починаючи з 2013 р. валютна безпека України визначається на основі 5 (п'яти) індикаторів. Сукупність їх вагових коефіцієнтів у тому числі впливає на значення фінансової безпеки країни, як складової економічної безпеки. Такий порядок запроваджено наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р., яким визначені „Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України” [1]. Одним із індексів валютної безпеки цими методичними рекомендаціями визначено – „частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів”, який визначається у відсотках. Оптимальне значення цього індикатора визначено в межах 20 %; задовільне, незадовільне, небезпечне та критичне значення відповідно в межах 30%, 37 %, 45 %, 50 %. При цьому даний індикатор відноситься до типу „В” і є дестимулятором, тобто, коли між показником та інтегральною оцінкою наявний зворотній зв'язок. Іншими словами, чим більше значення цього показника, тим гірше фінансова безпека в цілому та валютна безпека зокрема.

За даними Національного банку України, що стосуються кредитування комерційними банками юридичних осіб (корпоративного сектору) та фізичних осіб (домашніх господарств), одні та другі за останні п'ять років все більше надають переваги кредитуванню в іноземних валютах [2]. Так, у 2012-2013 рр. значення індикатора „частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів” було на рівні 36,7 % у 2012 р. та 33,8 % у 2013 р. Що оцінювалося як третя сходинка критеріїв – „незадовільно”.

Починаючи з 2014 р. під негативним впливом макроекономічних та військово-політичних чинників значення цього індикатора значно погіршується. Вже у 2014 р. його значення перетинає четверту сходинку – „небезпечне” (46,3 %), а у 2015 р. виходить за межі п'ятої – „критичне” (55,8 %). Станом на кінець жовтня 2016 р. цей показник суттєво покращився (51,8 %), але залишається в межах критичного значення згідно шкали оцінювання.

Можна зробити висновки, що за останні майже п'ять років в Україні комерційні банки значно збільшили кредитування в іноземних валютах, що стало критичним для даного індикатора валютної безпеки України. При цьому перевагу іноземним валютам над національною грошовою одиницею у кредитуванні надають, як корпоративний сектор, так і домашні господарства. Частка валютного кредитування корпоративного сектору складає 56,3 % від загального обсягу кредитування в 2015р., відповідно домашніх господарств – 54,5 %. Найбільша частка валютних кредитів домашніх господарств у кредитах на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, яка дорівнює у цій категорії кредитів 83,4 % (або в еквіваленті 55,2 млрд. гривень). Цілком зрозуміло, що за такої динаміки даного індикатора валютної безпеки, вкрай важливим для Національного банку України стає питання відновлення довіри до власної грошової одиниці та зниження критичного значення „доларизації” кредитів, навіть шляхом запровадження стримуючих регуляторних заходів.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
2. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.

Долгополов М.Г., студент 4 курсу,
група Ф-131, фінансово-економічний факультет
Марченко Н.А., к.е.н, доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail:dmihailg@ua.ru

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В умовах соціально-економічної кризи в Україні, що затягнулася, необхідно терміново шукати інструменти її подолання. Одним з таких інструментів повинен стати розвиток малого бізнесу. У розвинених країнах світу він відіграє велику роль. Саме він генерує половину, а в деяких країнах і більше, ВВП та забезпечує робочі місця значній частині населення. В нашій державі показники діяльності малого підприємництва на порядок нижчі.

Однією з найважливіших проблем, з якою стикається засновник малого бізнесу – повноцінне забезпечення фінансовими ресурсами своєї діяльності. 29% респондентів назвали головною перешкодою для початку бізнесу саме брак фінансових можливостей [2]. Ця проблема виникає як на початку діяльності, на старті бізнесу, так і протягом поточної роботи, при забезпеченні оборотними активами та для розвитку. В табл. 1 наведений перелік джерел фінансування для малого бізнесу.

Таблиця 1

Фінансове забезпечення малого підприємництва

Джерело	Суб'єкт фінансування	Джерела фінансово-кредитного забезпечення
Внутрішні	суб'єкт малого підприємництва	власні доходи та заощадження; чистий прибуток бізнесу; амортизаційні відрахування; кошти від продажу активів тощо
	рідні та знайомі	заощадження рідних та знайомих
Зовнішні	держава та її інститути	участь у державних програмах підтримки розвитку підприємництва
	міжнародні організації	участь у міжнародних програмах підтримки розвитку бізнесу
	учасники фінансового ринку	банківські кредити; позики кредитних спілок, ломбардів; фінансування венчурними фондами; франчайзинг; інвестиційне кредитування наукових досліджень та розробок, а також інших форм інноваційної діяльності інноваційними компаніями тощо
	інші	спонсорські кошти, добровільні внески, товарні кредити, краудфандинг, краудлендинг
Змішані	держава та її інститути	фінансові ресурси, акумульовані чи вивільнені в результаті: - часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами; - державних гарантій для отримання кредитів; - застосування спрощеної системи оподаткування; - відстрочення податкових платежів, податкові канікули; - отримання податкових пільг, стимулів
	інші	спільне фінансування

Джерело: побудовано авторами на основі[4].

Не дивлячись на такий великий перелік можливих джерел фінансування бізнесу, далеко не всі вони популярні серед бізнесменів, а деякими з джерел нема можливості скористатися зовсім. Найпоширенішими джерелами фінансування бізнесу залишаються власні кошти

підприємця та кошти від функціонування власного бізнесу. Це призводить до того, що реалізувати свої підприємницькі здібності може незначна частина населення, яка має певні заощадження, а також до низького темпу розвитку компанії, адже забезпечити швидкий темп розвитку за рахунок лише власних прибутків досить важко. У вирішенні цієї проблеми зацікавлена держава, діючи, а також потенційні підприємці.

В ході дискусії представників малого та середнього бізнесу, громадських організацій, бізнес-асоціацій та центральних органів виконавчої влади було встановлено, що для підприємців, які започатковують бізнес у сфері послуг та торгівлі, потреба у кредитних ресурсах є невисокою – до 50 тис. грн на одну особу. При цьому у Державній службі зайнятості для відкриття власної справи, в середньому, можна отримати 15 тис. грн. Сума залежить від розміру допомоги по безробіттю для кожного окремо взятого потенційного підприємця. Досвідчені підприємці зазначають, що для початку найпростішого виробництва необхідно приблизно 500 тис. грн. Таким чином допомога від Державної служби зайнятості не покриває і половини затрат на початок бізнесу [3].

Третім за популярністю джерелом фінансування підприємництва є банківські кредити. Але ставки за кредитами в Україні високі, підприємці неохоче користуються банками як джерелом фінансування свого бізнесу. Ця популярність виникла скоріш з безвиході ніж через вигідність співпраці. З боку держави було б доцільно створення часткового покриття банківських відсотків. Також вітчизняні банки неохоче надають кредити суб'єктам малого підприємництва через високі ризики. А тому потрібно розглянути можливість надання державних гарантій повернення кредитів взятих малим бізнесом. При цьому необхідно розробити систему критеріїв для надання гарантій або покриття відсотків. Це необхідно для раціонального використання бюджетних коштів, яких в Україні обмаль. Також слід враховувати можливість шахрайства, а тому необхідно провести заходи щодо запобігання цьому. Наприклад, при банкрутстві компанії, обов'язок погашення гарантованих державою кредитів, повинен брати на себе власник бізнесу.

Деяко покращують ситуації з кредитування малого бізнесу міжнародні організації, які проводять програми з підтримки розвитку підприємництва, а також відкривають кредитні лінії у вітчизняних банках. Насамперед це Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (ЄБРР), Світовий банк (СБ), Німецько-Український Фонд (НУФ) тощо. Перевагою даного кредитування є порівняно нижчий відсоток за кредитом. При цьому необхідно враховувати, що дані організації виставляють вимоги, яким повинні відповідати реципієнти. Наприклад ЄБРР кредитує лише той бізнес, який функціонує більше двох років.

Хоча в Україні існує декілька державних фондів підтримки розвитку малого підприємництва, через брак коштів вони практично припинили свою діяльність. Фактично сьогодні державна політика підтримки реалізується за рахунок регіональних програм. Але якість реалізації цих програм, за словами лідерів бізнес-асоціацій, бажає кращого. Державні програми підтримки розвитку бізнесу, з різних причин, не можуть задовольнити попит, який сформувався в Україні, а тому вітчизняні підприємці все частіше звертаються до інноваційних джерел фінансування.

У світі активно розвиваються нові фінансові інструменти. Великої популярності набирає такий інструмент як краудфандінг. Його суть полягає в спільному фінансуванні певного проекту. Існує безліч краудфандінгових платформ на яких збираються кошти на різні проекти. Це може бути бізнес, соціальні проекти, наукові розробки тощо. Популярними світовими краудфандінговими площадками є: kickstarter.com; indiegogo.com; gofundme.com.

Як показала практика цей інструмент ефективний адже наприклад за час існування платформи Kickstarter, з її допомогою було зібрано близько 2,7 млрд дол. та профінансовано більше 115 000 проектів [5].

Іншим інноваційним інструментом фінансового ринку є краудлендінг. Краудлендінг являє собою процес кредитування фізичними особами інших фізичних осіб або організацій за допомогою спеціально створених платформ. Робота краудлендінгової платформи зачіпає ряд різноманітних організацій: банки, в яких знаходяться рахунки кредитора і позичальника,

бюро кредитних історій для перевірки потенційних позичальників, колекторські агентства, для стягнення простроченої заборгованості, страхові компанії, які страхують кредит для захисту прав інвесторів тощо.

У деяких випадках майданчики також співпрацюють з фірмами, які здійснюють аналіз та оцінку кредитоспроможності позичальників в обмін на комісію від отриманих кредитів. Зазвичай цю функцію майданчики зберігають за собою. Адже як і у краудфандінгових платформ основною статтею доходу є комісія за користування ресурсом.

В цілому, краудлендінгова платформа являє собою посередника між фізичними особами, які надають інвестиційний кредит, та підприємцями, які отримують кредит від фізичних осіб. При цьому допомагає інвестору оцінити платоспроможність позичальника та застрахувати себе від ризику неповернення кредиту [1, с. 10].

В Україні краудлендінгову платформу у березні 2016 року створив Приватбанк. Менше ніж за рік було надано кредитів майже на 1,5 млрд грн. Беручи до уваги вище згаданий необхідний обсяг коштів для старту бізнесу – це досить гарний показник, особливо враховуючи те, що ця платформа знаходиться в стадії розвитку. До її мінусів можна віднести порівняно високу місячну процентну ставку (2,9% для підприємців та 2,4% для бізнесу) та те, що більша частина позичальників знову ж таки діючі підприємці [2].

На наше переконання, ці та інші інноваційні інструменти фінансового ринку в найближчому майбутньому стануть потужними джерелами фінансування різних проектів, як соціального так і комерційного характеру. Стосовно краудлендінгу, то деякі науковці вважають що кредитування населенням напряду може повністю замінити банківське кредитування. Це пов'язано з тим, що користування краудлендінговими платформами вигідніше як для населення, що хоче вкласти кошти, так і для бізнесу через кращі відсоткові ставки. З огляду на це, українським підприємцям слід звернути увагу на них, та проаналізувати доцільність їх використання для розвитку свого бізнесу.

Отже, малий бізнес відіграє значну роль в економіці розвинених країн, а тому його розвиненість важлива для будь-якої держави. В Україні однією з перепон для є розвитку його незабезпеченість фінансовими ресурсами. Незважаючи на велику кількість банків через високі процентні ставки їх кошти недоступні для більшості підприємців. Державні програми розвитку малого підприємництва існують але через брак коштів та надмірний контроль з боку держави не стали популярними. З появою на фінансовому ринку таких нових інструментів як краудфандінг та краудлендінг, малий бізнес отримав надію на доступні фінансові ресурси. Ми переконані, розвиток цих інструментів допоможе розвитку вітчизняного бізнесу та економіці України загалом.

Список використаних джерел:

1. Андреев О.В., Жукова В.С. P2B краудлендінг як механізм кредитування малого бізнесу / О.В. Андреев, В.С. Жукова // Наукові записки Міжнародного гуманітарного університету : [збірник]. – Одеса: Фенікс, 2016. – Вип. 26. – С.8–12.
2. Країна підприємців [Електронний ресурс] / КУБ. – Режим доступу: <https://kub.pb.ua/>
3. Політика підтримки МСБ: доступ до фінансово кредитних ресурсів [Електронний ресурс] / Європейський інформаційно-дослідницький центр. – Режим доступу: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28824.pdf>
4. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Львівський національний університет імені Івана Франка. – Режим доступу: http://www.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/03/dis_Botsora_2015.pdf
5. About [Електронний ресурс] / Kickstarter. – Режим доступу: <https://www.kickstarter.com/about?ref=nav>

Католикова Д.С., студентка 2 курса,
гр. ФК-21, экономический факультет
Научный руководитель: Башлакова О.С., к.э.н., доцент
Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины
(г. Гомель, Беларусь)
e-mail: katolikova@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПЕРЕХОДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

С 1 января 2017 года на территории Республики Беларусь начинают действовать Международные стандарты финансовой отчетности (в дальнейшем МСФО). До этого Президентом Республики Беларусь была принята Директива №4 от 31 декабря 2010 года «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», согласно которой необходимо расширять в бухгалтерском учете международные стандарты с сокращением финансовой отчетности. В Законе Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности» сказано уже не о сокращении, а о параллельном существовании на территории Республики Беларусь Национальной и Международной отчетности [1].

Важным документом о МСФО является заключение Базельского комитета по банковскому надзору и принятые по нему документы – Базель. До 2018-2019 года будет действовать Базель III, по результатам которого будут приняты стандарты для Базель IV. В Базель IV планируется установить более жесткие нормативы, чем для Базель III.

Анализируя уже перешедшие на МСФО страны, можно заметить, что они учитывают свои местные особенности при ориентации на международные стандарты.

В Республике Беларусь до начала 2017 года действуют Национальные стандарты финансовой отчетности (НСФО). Сравним показатели НСФО с показателями МСФО.

Между двумя этими показателями есть сходства и отличия.

При этом для НСФО есть определенная форма представления отчетности. Обязательными для учета отчетами являются:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках.
- отчет об изменении собственного капитала
- сведения о совокупном доходе
- отчет о движении денежных средств

Также основными статьями бухгалтерского баланса являются (таблица 1):

Таблица 1

Основные статьи бухгалтерского баланса

Активы	Пассивы
<ul style="list-style-type: none"> - денежные средства; - средства в Национальном банке Республики Беларусь; - ценные бумаги; - кредиты и другие средства в банках; - кредиты клиентам; - долгосрочные финансовые вложения; - основные средства и нематериальные активы; - прочие активы 	<ul style="list-style-type: none"> Обязательства: - средства Национального банка Республики Беларусь; - кредиты и другие средства банков; - средства клиентов; - ценные бумаги, выпущенные банком; - прочие обязательства Капитал: - уставный фонд; - эмиссионный доход; - прочие статьи капитала

При составлении отчетности по международным стандартам надо определить, какие отчеты необходимо включать. По МСФО ими являются:

- отчет о финансовом положении на конец периода;
- отчет о прибылях (убытках) за период;
- отчет об изменениях в капитале за период;
- отчет о движении денежных средств за период;
- примечания, состоящие из краткого обзора основных положений учетной политики и прочей пояснительной информации;
- сравнительную информацию за предшествующий период.

Кроме того, иногда используется отчет о финансовом положении по состоянию на начало самого раннего сравнительного периода до последнего сравнительного периода с учетом развития.

Рассматривая МСФО, необходимо заметить, что строгой формы предоставления отчетности нет. Однако необходимыми статьями бухгалтерского баланса являются:

1. основные средства;
2. инвестиционная недвижимость;
3. нематериальные активы;
4. финансовые активы – за исключением показателей, указанных в пунктах 5, 8 и 9;
5. инвестиции, отраженные по методу долевого участия;
6. биологические активы;
7. запасы;
8. дебиторская задолженность покупателей и прочие виды дебиторской задолженности;
9. денежные средства и эквиваленты денежных средств;
10. активы, классифицированные как удерживаемые для продажи, и активы, включенные в группу выбытия, классифицированные как удерживаемые для продажи;
11. кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам, а также прочие виды кредиторской задолженности;
12. резервы;
13. финансовые обязательства, за исключением показателей, указанных в пунктах (10) и (11);
14. обязательства и активы по текущим налогам
15. активы и обязательства по отложенным налогам
16. доля неконтролирующих акционеров, представленная в капитале;
17. акционерный капитал, выпущенный компанией, а также фонды (резервный капитал), принадлежащие владельцам материнской компании.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности, в отчет о прибылях и убытках должны входить следующие показатели:

- выручка;
- затраты по финансированию;
- доля организации в прибыли или убытках ассоциированных компаний и совместных предприятий, учтенная согласно методу учета по долевному участию;
- расходы по налогу;
- единая сумма, включающая совокупные прибыль или убыток после налогообложения, признанные по результатам оценки по справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу или по выбытию активов или группы (групп) выбытия, образующих прекращенную деятельность;
- прибыль или убыток.

План НФСО состоит из:

- а) доходы:
 - процентные;

- комиссионные;
- по операциям с иностранной валютой;
- по операциям с ценными бумагами;
- в форме дивидендов;
- прочие;
- б) расходы:
 - процентные;
 - комиссионные;
 - по операциям с иностранной валютой;
 - по операциям с ценными бумагами;
 - отчисления в резервы;
 - операционные;
 - прочие;
- в) налог на прибыль;
- г) прибыль (убыток).

Общими отчетами для МСФО и НСФО с похожими характеристиками являются отчет об изменении капитала и отчет о движении денежных средств. Первый состоит из показателей, отражающих капитал банка и их изменения за отчетный год. В свою очередь, второй включает в себя показатели об операционной, инвестиционной и финансовой деятельности банка за отчетный период.

Таким образом, переход Республики Беларусь на международную систему будет невозможен без решения основных различий между НСФО Республики Беларусь и МСФО, что может быть достигнуто за счет:

- перевода ведения финансовой отчетности с национальной валюты на евро с учетом курса валют
- предоставления финансовой отчетности по МСФО не только банковскими и небанковскими финансовыми организациями, но и всеми другими организациями, чьи ценные бумаги участвуют в открытом рынке,
- увеличения количества предоставляемой информации за счет изменения, замены и исключения некоторых пунктов в финансовой отчетности;
- изменения методов расчета показателей (себестоимости, капитала и др.);

В банковской сфере Республики Беларусь, которая более тесно связана с мировым финансовым рынком, переход на МСФО начался более быстрыми темпами, однако без перехода остальных организаций на МСФО при проведении банковских операций возникают сложности адаптации финансовой отчетности субъектов хозяйствования к требованиям МСФО.

Необходимость перехода Республики Беларусь обусловлена процессами интеграции и глобализации, происходящими в мировом сообществе, а также с участием страны в международных отношениях. Поэтому введение международных стандартов поможет улучшить взаимодействие между странами за счет единства методологии.

Список использованных источников:

1. МСФО в Республике Беларусь: особенности перехода и практика применения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gb.by/prjamaja-linija/gosudarstvennoe-regulirovanie/msfo-v-respublike-belarus-osobennosti-pe>.

Копытова Н.Р., студентка 4 курса, кафедры менеджмента
Научный руководитель: **Копытов Р.А.**, Dr.sc.ing, профессор
Высшая школа информационных систем менеджмента
(г. Рига, Латвия)
e-mail: Natalija.kopitova@gmail.com

КОЭФФИЦИЕНТ *ROI* КАК СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО ФИНАНСОВЫХ СХЕМ ДОЛГОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И КРАТКОСРОЧНОГО КОНТРОЛЯ

В настоящем исследовании показано, что коэффициент *ROI* находится в прямой зависимости от коэффициентов ликвидности. Также установлено, что *ROI* используется для определения диапазона изменения показателя, представляющего отношение текущих счетов к получению и к оплате (*AR/AP*).

Такая позиция подтверждена рядом фактов.

Во-первых, выбранная бизнес-модель и разработанная на ее основе структура организации финансовой информации позволяют проводить объективную оценку развития бизнеса [1].

Во-вторых, организация финансовой информации позволяет согласовать показатели, используемые на этапе планирования, с параметрами контроля выполнения финансовой дисциплины [2].

В-третьих, по мере реорганизации финансовой информации найдены способы преждевременного выявления убытков предприятия, возникающих в ходе взаимоотношений с дебиторами и кредиторами предприятия.

В-четвертых, по мере усовершенствования трех версий бизнес-модели, был выявлен ряд терминологических и методологических несоответствий.

Перечисленные действия позволили на конкретном предприятии осуществить связывание двух подходов оценки финансовых состояний предприятия, разнесенных во времени.

На рассматриваемом предприятии объект исследования касался устранения сомнений, возникающих в отношении различных трактовок применения коэффициента *ROI* [3]. Предмет исследования представляет собой использование коэффициента *ROI* в качестве связующего звена между долгосрочным планированием и краткосрочным контролем.

Постановка задачи сводилась к проведению полномасштабной оценки финансового состояния предприятия. В ходе ее решения предложен подход выявления финансовых затруднений, возникающих при попытке синхронизации счетов, выставляемых к получению и к оплате. Данный подход сводится к исследованию влияния нормативных показателей на параметры краткосрочного контроля и долгосрочного планирования. В качестве исходных нормативных показателей используются следующие коэффициенты:

- текущая ликвидность;
- быстрая ликвидность;
- абсолютная ликвидность.

Настоящие показатели выбраны основываясь на существовании рекомендуемых нормативов [4, 5]. Наличие нормативов позволило связать в краткосрочном периоде времени связать такие показатели как *ROI*, инвестированный капитал и скорость оборота капитала. Далее по таким показателям были установлены нормы, используемые в долгосрочной перспективе.

В процессе связывания была выявлена следующая проблема. Величина инвестированного капитала зависит от кредиторской задолженности. На величину кредиторской задолженности, в свою очередь, влияют индивидуальные составляющие реестра баланса конкретного предприятия. Это отражается на структуре текущих обязательств предприятия.

Поэтому потребовалось скорректировать формулу ROI , преобразовав ее к следующему виду:

$$ROI = \frac{EBIT}{S} \frac{S}{A - \frac{C + Inv + AR}{LQ_C} + BL},$$

где:

$EBIT$	-	операционная прибыль;
S	-	объем продаж;
A	-	активы;
C	-	денежные средства;
Inv	-	товарные запасы;
AR	-	дебиторская задолженность;
LQ_C	-	текущая ликвидность;
BL	-	банковская ссуда.

Полученная формула позволила снять сомнения, которые возникали при определении величины кредиторской задолженности. Настоящее утверждение базируется на том, что отпадает необходимость обосновывать значение кредиторской задолженности. Достаточно задать коэффициент текущей ликвидности и искомое значение AP будет вычислено.

Проведенное исследование влияния трех разновидностей ликвидности на коэффициент рентабельности позволило получить один и тот же результат.

В ниже приведенной таблице сведены основные показатели, которые были получены в ходе проведенного исследования.

Основные характеристики, полученные в ходе исследования влияния трех коэффициентов ликвидности на стратегический показатель ROI

Показатель	Обозначение	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4	Вариант 5
Коэффициент текущей ликвидности	LQ_C	2	2.2	2.4	2.6	2.8
Коэффициент быстрой ликвидности	LQ_O	1.41	1.55	1.69	1.84	1.98
Коэффициент абсолютной ликвидности	LQ_A	0.47	0.52	0.56	0.61	0.66
Коэффициент рентабельности инвестиций	ROI	33.3%	33.3%	33.3%	33.3%	33.3%
Собственные оборотные средства	$WCap$	8500	9273	9917	10462	10929
Отношение счетов к получению и счетов к оплате	AR/AP	2.86	2.86	2.86	2.86	2.86
Скорость оборота капитала	$AsTn$	4.68	4.68	4.68	4.68	4.68
Банковская краткосрочная ссуда	BL	5704	4931	4287	3742	3275

Для вычисленного значения AR/AP , полученного на основании утвержденной скорости оборотного капитала, равной 4.68, установлено, что значение ROI тоже не меняется, и находится в пределах заданного диапазона.

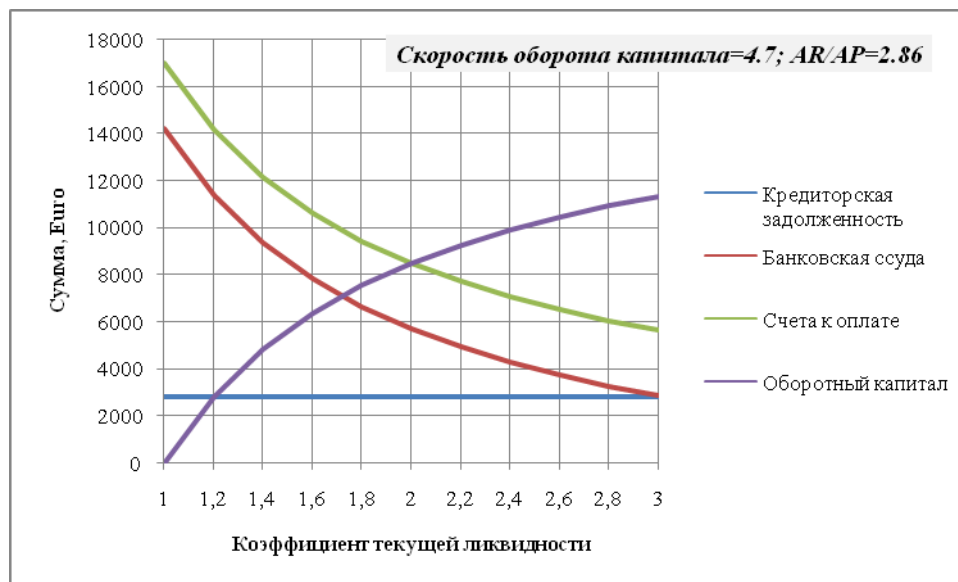
Таким образом, соотношение AR/AP представляет собой некий коэффициент, на основе которого удастся не только оценить конкретную практическую ситуацию, но и сделать важные рекомендации по оценке финансового состояния предприятия. В ходе расшифровки ряда ситуаций определены области задержки оплат в общем цикле оборота. В

качестве сигналов сбоев выступает выход значения показателей ликвидности за пределы установленных норм. Это достигается по мере поддержания показателей ROI и AR/AP в пределах заданных диапазонов.

На фоне выполнения трех критериев финансовой состоятельности, определена потребность в оборотном капитале.

На следующем рисунке представлен график, который отражает потребность в оборотном капитале в зависимости от коэффициента группы ликвидности.

Зависимость потребности оборотного капитала от величины текущей ликвидности



В точке пересечения кривой оборотного капитала с кривой текущих обязательств, характеризующих собой счета к оплате, находится минимальное значение коэффициента текущей ликвидности, при котором оборотные активы покрывают все счета к оплате. Такое значение соответствует величине, равной 2.

Предложенный подход позволяет руководству предприятия найти объективные основания для формирования финансовой политики. Такие основания учитывают новую роль планирования, суть которой сведена к контролю движения денег в конкретной сфере влияния.

Список используемых источников:

1. Джонс Э. *Деловые финансы*. – Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1998. – 416 с.
2. Копытова Н. Согласование целей долгосрочного финансового планирования и краткосрочного финансового контроля – 4th *International Scientific Practical Conference "Business Environment"* 2/12/2016, Riga, Latvia.
3. Kelly, N. *How to Measure Social Media: A Step-by-Step Guide to Developing and Assessing Social Media ROI*, Boston, Pearson Education, 2013.
4. Cheng F. Lee, Joseph E. Finnerty *Corporate Finance: Theory, method, and Applications*, Harcourt Brance Jovanovich, Publishers. 2000.
5. Ковалев В.В. *Финансовый анализ: методы и процедуры*. Москва: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.

ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСІВ КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

За офіційними даними, більшість підприємств комунального сектору України є збитковими, основні фонди значної їх частини перебувають в аварійному стані та потребують негайного ремонту або заміни. Крім того, характерним є низький рівень автоматизації роботи таких суб'єктів господарювання, застарілі технології, незадовільна якість продукції та послуг.

Діяльність підприємств комунального сектору економіки не є ефективною, потребує проведення дієвих реформ. У зв'язку з цим постає необхідність дослідження еволюції їх розвитку для виявлення системних проблем функціонування та розробки заходів щодо їх усунення.

Підприємства комунального сектору економіки з'явилися на території України лише на зламі 19-20 століття. Їх еволюція тісно пов'язана з відокремленням комунальної форми власності, що відбулося вже за часів незалежної України. З прийняттям Конституції України створено правовий базис функціонування комунальних підприємств. Основні етапи розвитку комунальної власності та комунальних підприємств наведені на рис. 1.

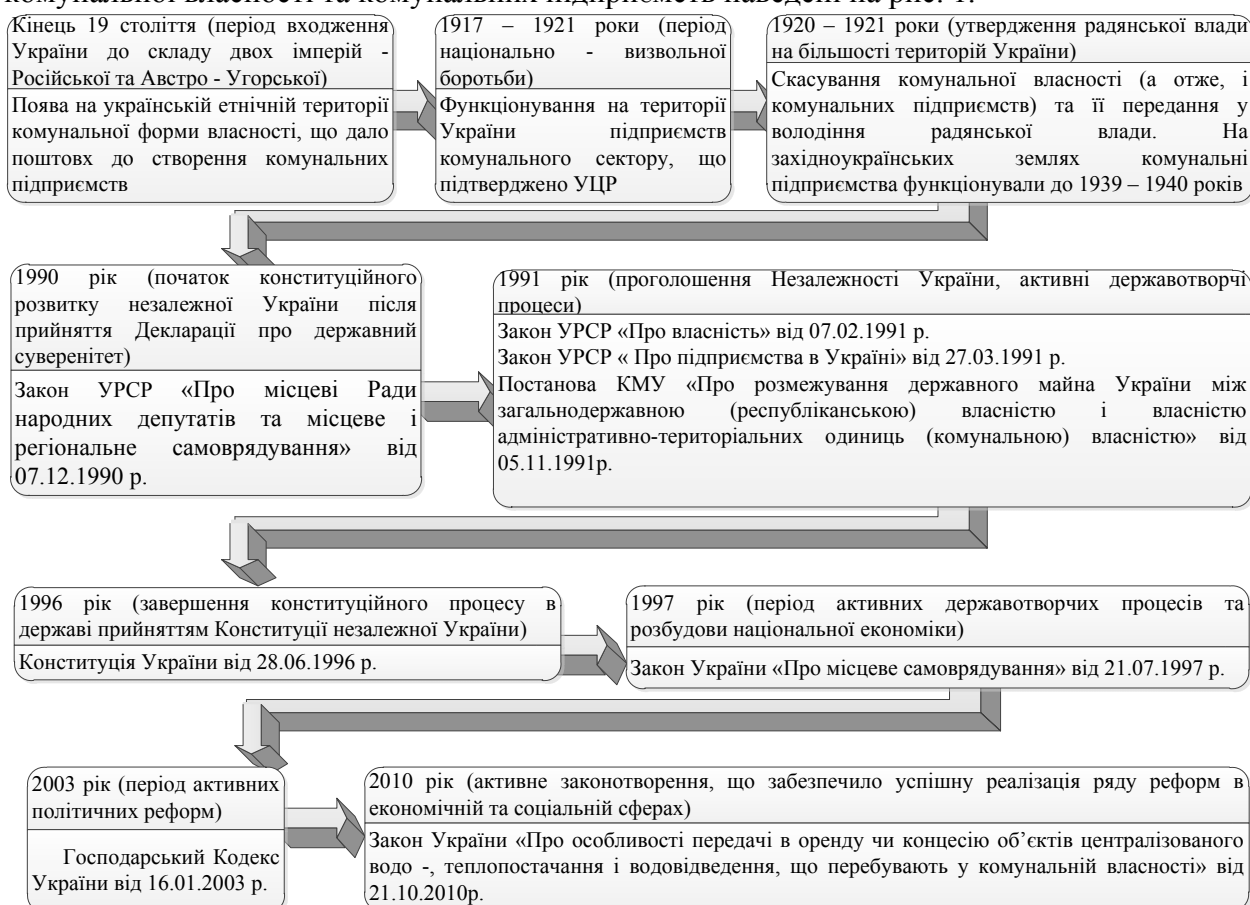


Рис.1. Етапи становлення та розвитку комунальної власності та комунальних підприємств в Україні
Джерело: розроблено автором на основі [1-9]

В прийнятому Законі УРСР «Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування» від 07.12.1990 р. визначалося, що фінансово-економічну базу місцевого самоврядування становить поряд з іншими складовими комунальна власність, яка служить джерелом одержання доходів місцевого самоврядування і задоволення соціально-економічних потреб населення відповідної території [1].

Згідно з Законом УРСР «Про власність» від 07.02.1991 р. до державної власності в Україні належали загальнодержавна (республіканська) власність і власність адміністративно-територіальних одиниць (комунальна власність). Суб'єктами права комунальної власності було визнано адміністративно-територіальні одиниці в особі обласних, районних, міських, селищних, сільських Рад народних депутатів [2].

В Законі УРСР «Про підприємства в Україні» від 27.03.1991 р. було вказано, що комунальне підприємство засноване на власності відповідної територіальної громади [3].

Конституція України деталізувала форми власності в державі: визнання комунальної власності самостійною й незалежною від держави, що стало правовою основою функціонування комунальних підприємств [5].

Подальший розвиток комунальних підприємств України пов'язаний з прийняттям Закону «Про місцеве самоврядування» від 21.07.1997 р. , у статті 17 якого вказано, що відносини органів місцевого самоврядування з підприємствами, установами та організаціями, що перебувають у комунальній власності відповідних територіальних громад, будуються на засадах їх підпорядкованості, підзвітності та підконтрольності органам місцевого самоврядування, що уточнює та розширює законодавче підґрунтя їх діяльності [6].

У Господарському Кодексі України від 16.01.2003 р. зазначено, що суб'єктами господарювання комунального сектора економіки є суб'єкти, що діють на основі лише комунальної власності, а також суб'єкти, у статутному капіталі яких частка комунальної власності перевищує п'ятдесят відсотків чи становить величину, яка забезпечує органам місцевого самоврядування право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. У статті 78 визначаються особливості господарської діяльності і управління комунальних унітарних підприємств [7].

Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 р. законодавчо врегулював відносини між комунальними та приватними підприємствами [8].

Дослідження еволюції комунальних підприємств в Україні свідчить про необхідність вдосконалення нормативної бази їх функціонування. Наразі відсутнє правове регулювання меж державної підтримки комунальних підприємств, не визначено стратегію їх розвитку, не розкрито особливості та умови участі приватного бізнесу в розвитку комунальних підприємств, не розроблено єдині затверджені нормативи реалізації тарифної політики тощо.

Більшість комунальних підприємств України використовують виробничі фонди радянського періоду. Визнання комунальної форми власності за часів незалежної України не змінило основні джерела їх фінансування – бюджетні видатки та непомірна плата населення за отримувані послуги. Одним з дієвих напрямків реформування фінансів підприємств комунального сектору економіки є розвиток державно – приватного партнерства. Стосовно підприємств житлово-комунального господарства це створення об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) темпи створення яких в сучасних умовах суттєво відхиляються від запланованих показників внаслідок недосконалості нормативно-правового забезпечення, недостатньою активністю населення, слабкому зв'язку з громадськістю, відсутністю конкурентного середовища у сфері надання житлово-комунальних послуг .

Список використаних джерел:

1. Закон УРСР «Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування» від 07.12.1990 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/533-12>
2. Закон УРСР «Про власність» від 07.02.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/697-12>

3. Закон УРСР «Про підприємства в Україні» від 27.03.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/887-12>
4. Постанова КМУ «Про розмежування державного майна України між загальнодержавною (республіканською) власністю і власністю адміністративно-територіальних одиниць (комунальною) власністю» від 05.11.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/311-91-п>
5. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/254к/96-вр>
6. Закон України «Про місцеве самоврядування» від 21.07.1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр>
7. ГКУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/436-15>
8. Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів у сферах теплопостачання, водопостачання та водовідведення, що перебувають у комунальній власності» [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2624-17>
9. Що має знати депутат місцевої ради. Книга 4. Комунальна власність. Житловокомунальне господарство. - К.: ІПО. - 2010. - 102 с.

Кузьменко Г.В., студентка 5 курсу,
група МФПн-161, факультет фінансово-економічний
Лук'яшко П.О., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: kuzmenko_ann94@mail.ru

САМОРЕГУЛІВНІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Шлях України до Європейського співтовариства має низку проблем, однією і найголовнішою із яких є ефективне функціонування на ринку фінансових послуг саморегулівних організацій.

Питання діяльності саморегулівних організацій підлягають всебічному розгляду та обговоренню на різних рівнях державного регулювання. Поряд зі спеціалістами державних органів, фахівцями ринку цю проблематику також розглядають у своїх працях вітчизняні науковці М. Бурмака, С. Мошенський, І. Дорошенко, С. Міщенко, Н. Шапран та ін. Слід звернути особливу увагу на праці та дослідження з даної проблеми таких російських і західних вчених-економістів, як П. Лансков, Я. Міркін, В. Рубцов, А. Захаров, А. Рот, Б. Борн, М. Хьюїт, Р. Бернارد [1].

У світовій практиці під саморегулівними організаціями (СРО) розуміють підприємницькі асоціації, добровільні об'єднання, які встановлюють для своїх членів формальні правила у веденні бізнесу, асоціації інвестиційних інститутів, професійні учасники ринку, які діють у національному масштабі і визнані державою як основні представники професійного співтовариства в галузі надання фінансових послуг.

Держава віддає частину своїх повноважень з нагляду та регулювання ринку, щоб професійні учасники самі встановлювали для себе правила і здійснювали контроль за їх виконанням, маючи на увазі, що цей контроль значно результативніший за наглядову діяльність, обмежену державою.

До СРО можна віднести:

- Міжнародні
- Національні
- Регіональні

На даному етапі розвитку у світі сформувалось дві моделі державного регулювання ринку фінансових послуг: монорегуляторна та полірегуляторна.

Монорегуляторна модель – модель єдиного регулятора властива для таких країн як, Великобританія офіційним ринком цінних паперів є фондові біржі, які створювались як приватні організації. За законом (The Financial Services Act 1985) була прийнята специфічна система делегування повноважень державної (публічної) влади на ринку цінних паперів. У відповідності з законом регулювання ринку цінних паперів в Великобританії покладено на

Кабінет міністрів (Secretary of State). Цей урядовий орган свої повноваження по регулюванню ринку цінних паперів делегував спеціальному органу, відомому як Securities and Investments Board (SIB). Він фінансується за рахунок внесків учасників ринку, але сам безпосередньо СРО (SRO). SIB, за законодавством UK, мають право самостійно видавати ліцензії на право здійснення інвестиційної діяльності.

Якщо взяти інвестиційну діяльність, то різними сферами "керують" різні СРО. The Securities and Futures Authority (SFA) займається брокерами-дилерами, які є членами London Stock Exchange (LSE), London Futures and Options Exchange-LIFFE), London Metal Exchange (LME) і інших товарних бірж Великобританії. Інша СРО - The Investment Management Regulatory Organisation (IMRO) - регулює діяльність управляючих компаній та піклувальників, які організують функціонування інвестиційних і пенсійних схем. Третя СРО - Personal Investment Authority (PIA) організовує діяльність індивідуальних підприємців у сфері управління та консультування колективних інвестиційних, пенсійних і страхових схем. Формально у Великійбританії не обов'язково бути учасником СРО, щоб здійснювати інвестиційну діяльність, достатньо отримати Дозвіл в СРО або безпосередньо в SIB.

В 1998 році система регулювання фінансового ринку Великобританії зазнала істотних змін, у країні було створено мегарегулятор (Financial Services Authority - FSA).

З 1 грудня 2001 року в силу вступив Закон «Про фінансові послуги та фінансових ринках», яким ФСА були передані повноваження таких органів:

- а) Комісії з будівельних товариств;
- б) Комісії інвестиційних партнерств;
- в) Організації з регулювання інвестиційного менеджменту;
- г) Органу з регулювання індивідуальних інвестицій;
- д) Органу з питань регулювання ринку цінних паперів.

Додатково ФСА отримала повноваження з регулювання ринку заставних, моніторингу та розгляду питань по застосуванню Кодексу ринкової поведінки (Code of Market Conduct).

Друга країна в якій діє монорегуляторна модель це Франція. Для неї характерним є функціонування єдиного органу державної влади, який здійснює регулювання діяльності усіх без винятку фінансових посередників, визначає повноваження саморегульованих організацій обмежені. Перша фондова біржа в Україні з'явилась саме за участі цієї країни. Організуюча роль на ринках капіталу Франції належить Раді фінансових ринків (CMF), єдиний саморегулювальний орган французьких фінансових ринків. Заснована у 1996 р. на підставі Закону про модернізацію фінансової діяльності у зв'язку із впровадженням у Франції директиви ЄС «Про інвестиційні послуги» від 10 березня 1993 р.

До її завдань належать:

- розробка та прийняття основного регламенту — зводу загальних нормативних документів, що регулюють ринок;
- здійснення нагляду за виконанням вимог Європейського паспорту щодо інвестиційних послуг;
- затвердження зразків типових договорів для фінансових операцій (після консультацій з Банком Франції та СОВ);
- моніторинг дотримання основного регламенту;
- нагляд за дотриманням правил торгівлі.

Рада може накладати штрафи за порушення. Вона складається з 16 членів, які призначаються міністром економіки та фінансів на чотири роки після консультацій з представницькими організаціями та професійними спілками [2].

Полірегуляторна модель- модель передбачає наявність декількох органів державної влади, які здійснюють регулювання ринку фінансових послуг. Притаманна таким країнам як США, Росія та Україна.

З 30-х років ХХ століття в США склалася дворівнева система регулювання ринку цінних паперів: перший рівень - органи державного регулювання, перш за все Комісія з

цінних паперів і бірж, і спеціальні органи регулювання у штатах; другий рівень - саморегульовані організації професійних учасників ринку цінних паперів.

Існує два типи саморегульованих організацій:

Національна асоціація фондових дилерів - NASD (National Association of Securities Dealers). Членство в ній обов'язкове для брокерів і дилерів, що здійснюють діяльність на ринку цінних паперів. Без членства у NASD організація не може отримати ліцензію, яка дає право працювати на ринку, стати членом фондової біржі, займатися кліринговою або депозитарною діяльністю. NASD Inc. - це група компаній, в якій одна холдингова компанія контролює діяльність двох інших організацій - NASD Regulations (власне саморегулювальної організації) і NASDAQ (торговельної системи) виникла в лютому 1971р.

Саморегулювальні організації другого типу - це приклад делегування повноважень "знизу" учасниками ринку, які передають частину своїх прав біржам, депозитаріям, кліринговим організаціям у цілях кращої організації торгівлі і розрахунків на фондовому ринку.

Для Російської Федерації характерним є існування трьох фінансових регуляторів: Федеральної служби по фінансових ринках, Федеральної комісії по цінних паперах і фондовому ринку та Федеральної служби страхового нагляду. Відповідно до Указу Президента Російської Федерації від 9 березня 2004 р. № 314 «Про систему і структуру федеральних органів виконавчої влади» були скасовані Федеральна комісія з ринку цінних паперів (ФКЦБ Росії), а також Міністерство антимонопольної політики і підтримки підприємництва (МАП). Функції ФКЦБ в частині контролю і нагляду у сфері фінансових ринків і функції МАП в частині контролю діяльності бірж були передані новоутвореній Федеральній службі по фінансових ринках (ФСФР). ФСФР здійснює свою діяльність відповідно до Постанови Уряду РФ від 9 квітня 2004 г. № 206 «Питання Федеральної служби по фінансових ринках» [3].

В Україні, з прийняттям Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» регулювання ринку фінансових послуг здійснюють: Національний банк України – банківське регулювання та нагляд, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку – формування та забезпечення реалізації єдиної державної політики щодо розвитку і функціонування ринку цінних паперів, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг – проведення єдиної та ефективної державної політики у сфері надання фінансових послуг.

У світовій практиці на ринку фінансових послуг організації є невід'ємною складовою регуляторної системи. Вони відіграють важливу роль у розробці кодексу професійної поведінки, типових договорів, певних правил і стандартів діяльності учасників ринку. В Україні регулювання фондового ринку є не ефективним. Удосконалення системи саморегулювання на фінансовому ринку повинно відбуватися поступово, шляхом передання повноважень із регулювання державних органів, саморегулювальним організаціям. Також є необхідність створення державної системи, яка стимулювала саморегулювальні організації, встановлювала чіткі вимоги щодо професійної діяльності учасників ринку та контролювала їх дотримання.

Удосконалення системи регулювання й нагляду на фінансовому ринку України потребує ряду заходів:

- розробці і прийнятті базового закону про саморегулювання на фінансових ринках;• визначенні процедури делегування саморегулювальним повноважень щодо нагляду за добросовісною конкуренцією на фінансових ринках, у тому числі шляхом розробки і впровадження кодексів професійної етики, права на застосування заходів впливу розробці й забезпеченні виконання умов прийнятності фінансових послуг інвесторами та іншими споживачами;

- створенні з участю саморегулювальних організацій гарантійних фондів, які б забезпечили додатковий захист прав інвесторів і споживачів фінансових послуг [4].

З боку держави повинна надаватись підтримка громадським організаціям, що об'єднують споживачів фінансових послуг. Потрібно забезпечувати постійний діалог між

громадськими об'єднаннями, асоціаціями професійних учасників фінансового ринку й регуляторними державними органами щодо нормоутворення, правостановлення, правозастосування, консолідації зусиль у справі подальшої розбудови вітчизняного фінансового ринку

З боку саморегулювальних організацій повинно бути втілено передовий досвід зарубіжних країн, в яких регулювання фінансового ринку ефективно, здійснювати моніторинг своїх ринків.

Отже саморегулювання це частина економічної системи, яка повинна ефективно регулювати фінансовий ринок шляхом вдосконалення нормативно-правової бази, страхування ризиків, взаємодії з державою та переймання досвіду зарубіжних країн.

Список використаних джерел:

1. Особливості діяльності саморегулювальних організацій на ринку фінансових послуг. Електронний ресурс [режим доступу]: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1336/3/Rekunenko%20SRO.pdf>
2. Регулювання міжнародних фондових ринків. Електронний ресурс [режим доступу]: <http://ubooks.com.ua/books/00094/inx20.php>
3. Ящицак, О. Р. Моделі державного регулювання ринку фінансових послуг [Текст] / О. Р. Ящицак // Адвокат. – 2010. – № 10. – С. 36-40.
4. Вдосконалення системи саморегулювання на фінансовому. Електронний ресурс [режим доступу]: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9426/3/Improvement.pdf>

Маркова О.Л, Михайлюк Т.О., студентки 4 курсу,
група ФК-132, факультет фінансово-економічний
Науковий керівник: **Жарій Я.В.,** к.т.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: ollya-markova@mail.ru, mikhailiuk261@gmail.com

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ

Стан світової валютної системи значним чином впливає на функціонування системи міжнародних економічних відносин. Зміна світового господарства тягне за собою і зміну світової валютної системи, тому існує потреба у визначенні перспектив розвитку світової валютно-фінансової системи та визначенні можливих шляхів її трансформації, що робить дану тему актуальною.

Нині цілком очевидно, що існує необхідність в реформуванні світової валютної системи і визначенні шляхів її розвитку, оскільки її нинішня структура вимагає поступової модернізації.

Дослідженням питань розвитку світової валютної системи займалися Н. Кулішов, С. Терещенко, О. Лавріненко, С. Лукашенко, Г. Колодко, Н. Рубіні, О. Кузнецов, З. Луцишин, М. Макаренко, Ф. Журавка та інші науковці.

Розглянемо детальніше деякі наукові підходи до визначення сутності досліджуваного поняття. Так, З. Луцишин трактує валютну систему як «сукупність економічних відносин, пов'язаних із функціонуванням валюти, що історично сформувалися на основі інтернаціоналізації господарських зв'язків, з державно-правовою організацією валютних відносин» [1].

Світову валютну систему розглядають як сукупність способів, інструментів та органів (інститутів), за допомогою яких здійснюються грошові розрахунки в межах світового господарства І. Д'яконова, М. Макаренко та Ф. Журавка [2].

Н. Кулішов досліджує світову валютну систему як функціональну форму організації валютних відносин на рівні міждержавних зв'язків [3].

Як бачимо погляди науковців, щодо визначення сутності світової валютної системи, розходяться.

На основі розглянутих наукових підходів, в рамках даного дослідження, пропонуємо трактувати світову валютну систему як сукупність взаємопов'язаних функціональних підсистем, що забезпечують реалізацію валютних відносин в межах світового господарства та на основі яких між економічними суб'єктами реалізуються відносини з приводу перерозподілу ресурсів та забезпечення міжнародного руху товарів і факторів виробництва.

Для того, щоб зрозуміти причини, які впливають на трансформацію світової валютної системи, коротко розглянемо основні етапи її розвитку [4].

Історично першою світовою валютною системою у строго науковому значенні цього поняття була система золотого стандарту, або золотого монометалізму.

Система золотого стандарту сформувалась на початку ХХ ст. Її характеристиками є: фіксація золотого змісту національних валют; безпосередня конвертованість національних валют у золото; існування фіксованих валютних курсів.

Перевагами даної системи є стабільність валютних курсів та внутрішніх цін, незначний і короткостроковий характер інфляції, тенденція до зближення національних економік, забезпечення довгострокової рівноваги платіжного балансу.

Поступово від безпосереднього використання системи золотого стандарту стали відмовлятися. Основними причинами для цього були:

- неможливість швидкої додаткової емісії відповідно до потреб грошового обігу;
- транспортування золота, особливо великої кількості, є технічно важкою і дорогою справою;
- втрата золотих монет призводила до порушення балансу грошового обігу і для його відновлення була потрібна нова аналогічна кількість золота;
- можливість виготовлення монет зі сплавів золота, природний знос монет призводили до порушення коефіцієнтів обміну.

Система золото-валютного стандарту була прийнята у 1944 р. Вона характеризується тим, що для країн-учасниць МВФ зберігалась роль золота як загального еквівалента, платіжного засобу і розрахункової одиниці. Резервною валютою стає долар, а пропорції обміну визначаються як у золоті, так і у доларах США відповідно їх золотому вмісту. Також характерним було дотримання принципу фіксованих курсів та заборона на вільну купівлю та продаж золота.

Перевагами даного стандарту була стабільність валютної системи, стабілізація механізмів міжнародних розрахунків, створення особливого механізму функціонування ключових валют та формування міждержавної інституційно-правової системи, яка регламентувала дії суб'єктів господарювання у фінансовій сфері.

Основними недоліками даної системи було те, що залишилася висока вартість функціонування даної валютної системи та неможливість для членів МВФ проводити незалежну валютну політику.

Наступною стала поява Система паперово-валютного стандарту, для якої характерним була демонетизація золота у валютних відносинах, використання багатьох національних валют як міжнародні розрахункові засоби, перетворення колективної грошової одиниці (СДР) у головний резервний актив і міжнародний засіб розрахунків, використання "плаваючих" валютних курсів.

Перевагами цієї системи була відносна гнучкість, відповідність принципам відкритої ринкової економіки і тенденціям глобалізації, зменшення значення американського долара та поява можливості проведення самостійної національної кредитно-грошової політики.

До недоліків даної системи можна віднести: нестійкий характер функціонування; непередбачуваність валютних курсів; валютні спекуляції у великих масштабах; валютні війни; хронічний характер інфляції.

Сучасна світова валютна система характеризується домінуванням долара США, євро та обмеженим використанням невеликої групи валют інших розвинених економік, таких як британського фунта стерлінгів, японської ієни швейцарського франка та інших.

Про роль валюти як ключової можливості судити на основі її частки в обороті на світовому валютному ринку (табл. 1). Ринкова частка визначається кількістю угод, в яких бере участь валюта.

Таблиця 1

Динаміка частки валют в обороті на світовому ринку

Валюта	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2013
Долар США	41,6	43,6	44,9	44,0	42,8	42,4	43,5
Євро	29,8	26,3	18,9	18,7	18,5	19,5	16,7
Японська єна	12,0	10,1	11,7	10,4	8,6	9,5	11,5

Як бачимо, частка долара в обороті на світовому ринку постійно коливається, проте, незважаючи на це, він залишається ключовою валютою, яка займає найбільшу частку в обороті.

Різке скорочення частки Євро після 1998 р. пов'язано з початком функціонування Європейського валютного союзу. З 1999 р. угоди між членами євросони стали внутрішніми і більше не розглядалися як частина світового валютного ринку.

Наразі найбільш використовуваною та найголовнішою резервною валютою є долар США. Про роль валюти як резервної свідчать дані про структуру офіційних валютних резервів. Починаючи з 2000 року частка долара у валютних резервах світу становить більше 60%, і ця тенденція зберігається [5].

Долар США широко використовується в країнах Азії, Центральної та Південної Америки і решті країн світу. Враховуючи те, що економіка США є найбільшою в світі, а фінансові ринки – одними з найрозвиненіших, США залишаються найбільш адекватним постачальником національної резервної валюти.

Долар США обслуговує ринок енергоносіїв, зокрема нафтопродуктів, і біля двох третин світового ринку високих технологій, що власне і є основою економічного розвитку. Так як збільшується попит на товари цих ринків, автоматично збільшується попит на дану валюту та відбувається її зміцнення [6].

Проте негативним фактом є те, що при певних економічних проблемах США значно постраждають країни, які використовують основним чином долар як резервну валюту.

Саме падіння американської економіки призвело до падіння економіки країн, залежних від американського експорту. Не менш важливою проблемою у світовій валютній системі стала монополізація США контролю за світовою валютою – долларом, управління яким мала б здійснювати уся світова спільнота, а не окрема країна. Це, у свою чергу, призвело до утворення некерованої грошової маси [7].

Погляди науковців на те, чи саме долар став причиною економічної кризи суттєво відрізняються. Одні дослідники вважають головною причиною кризи монопольний контроль США за світовою валютою – долларом [8]. Інші вважають, що сама природа міжнародної валютної системи сприяла створенню такого фінансового середовища, що і стало причиною кризи.

Звісно, вплив США на розвиток економічної кризи є однозначним. Адже США, маючи намір отримати більший прибуток, протягом тривалого часу друкували свою валюту в необмеженій кількості [6]. Проте не можна вважати лише нестабільність резервної валюти в період кризи єдиною її причиною, адже деякі з країн і досі переживають кризові явища.

З огляду на досвід світової економічної кризи основними напрямками реформування діючої світової валютної системи є зменшення ролі долара США та створення забезпеченої на багатосторонньому рівні системи з кількох валют, яка з часом можливо перетвориться на забезпечену всіма сторонами систему з єдиною світовою валютою. Необхідно також

удосконалити підходи до вибору режимів валютних курсів, при цьому забезпечивши ефективний контроль за рухом капіталу, в тому числі фіктивного.

Зміцнивши національну та регіональну фінансову систему, при цьому послабивши позиції долара США як світової резервної валюти, можна досягти появи нових резервних валют та в той же час реформувати міжнародні фінансові інститути та перерозподілити квоти у МВФ і Світовому банку.

Майбутнє світової валютної системи тісно пов'язано із резервними валютами. Про те, валюта якої країни може стати наступною резервною валютою точаться гострі дискусії серед дослідників. Але найбільш імовірно, що британський фунт, японська єна та швейцарський франк залишаться вторинними валютами, оскільки ці країни не є основними силами на нинішньому світовому ринку.

Багато вчених притримуються думки, що саме китайський юань може стати конкурентом для долара США. Китай має великий надлишок валюти, маленький дефіцит держбюджету і значно нижчий рівень державного боргу у відношенні до ВВП, ніж США. Крім того, економіка Китаю стабільно зростає.

Нестабільність розвитку світової валютної системи спричинила дискусії із приводу можливості повернення до «золотого стандарту». Адже саме ця система була найбільш стабільною, забезпечувала довгострокову рівновагу платіжного балансу, забезпечувала стабільність цін, нетривалий і невисокий рівень інфляції. Утім, очевидно, що повернення до «золотого стандарту» в XXI ст. є неможливим, адже наявні запаси золота у світі не можуть забезпечити товарооборот грошовою масою.

Отже, можна сказати, що майбутнє світової валютної системи спрогнозувати досить важко, що пов'язано із значною кількістю факторів, що впливають на неї. Чимало із них пов'язані із резервними валютами та їх стабільністю. Важливу роль в розвитку світової валютної системи відіграють також інституційні міжнародні об'єднання та організації.

Очевидно, що перехід до нової світової валютної системи — це складний і тривалий процес, який потребує політичної волі, взаємних поступок та консенсусу усіх країн світу.

Список використаних джерел:

1. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації : монографія / З. О. Луцишин. — К. : Друк, 2002. — 320 с.
2. Міжнародні фінанси: навчальний посібник / [І. І. Д'яконова, М. І. Макаренко, Ф. О. Журавка та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. М. І. Макаренка та д-ра екон. наук, доц. І. І. Д'яконової. — Київ : «Центр учбової літератури», 2012. — 548 с.
3. Кулішов В. В. До питання про світову валютно-фінансову систему / В. В. Кулішов // Вісник ЖДТУ. — 2013. — № 1(63). — С. 356–358.
4. Еволюція світової валютної системи [Електронний ресурс] – Доступний з: <<http://referatu.net.ua/newreferats/7578/18178867>>.
5. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER database) [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>>.
6. Дзюблюк О. В. Валютна політика: підручник. — К. : Знання, 2007. — 422 с.
7. Гальчинський А. Світова грошова криза: витоки, логіка трансформацій / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. — 2008. — № 42. — С. 32–35.
8. Швайка М. Американський долар – головний винуватець (провокатор) світової фінансової кризи / М. Швайка // Персонал. — 2009. — № 16. — С. 25–28.

Морозов Д.В., магистрант,
кафедра финансов и кредита
Научный руководитель: **Башлакова О.С.**, к.э.н., доцент
Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины
(г. Гомель, Беларусь)
e-mail: morjoker@yandex.ru

ДЕПОЗИТНАЯ И КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БЕЛОРУССКИХ БАНКОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

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 ограничить спрос 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, а именно:

- 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 в ближайшей перспективе 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.

Высокая степень вышеупомянутых рисков требует новых подходов, способных скорректировать как пассивные (депозитные), так и активные (кредитные и инвестиционные) операции банков с целью повышения эффективности их деятельности в сложившихся условиях. В частности, необходимость размещения привлечённых ресурсов в высокодоходные объекты в условиях ограниченного высокими процентными ставками спроса требует активизации венчурного кредитования без традиционных форм обеспечения возвратности кредитов. Принимая во внимание вышесказанное, тема работы представляется очень актуальной в современных условиях.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что в Республике Беларусь сложилась достаточно не типичная для банковского сектора ситуация, при которой наблюдается существенное превышение показателей ликвидности. Основным негативным последствием этого является возможное снижение уровня доходности банковского сектора, что может существенно повлиять в дальнейшем и на их депозитную политику. Ситуация в банковском секторе неизбежно затронет и реальный сектор экономики, высокая закредитованность которого в настоящее время не позволяет за счет собственных источников достигать экономического роста.

Поэтому в настоящее время белорусские банки должны более активно развивать те банковские операции, которые до настоящего времени были не развиты. К таким операциям следует отнести:

–развитие операций с ценными бумагами – и в первую очередь в условиях вступления в Таможенный союз с Россией и Казахстаном операций с ценными бумагами этих стран (в настоящее время такие операции практически не осуществляются);

–расширение активных банковских операций путем открытия филиалов в других странах;

–активнее развивать лизинговые, факторинговые, венчурные и ипотечные банковские операции, и др.

Банковскому сектору Республики Беларусь присуща завышенная ликвидность, потеря которой ниже нормативных значений возможна только при оттоке 50 % средств нерезидентов в иностранной валюте.

Наибольшим фактором риска для ликвидности является отток на 50 % вкладов населения и предприятий. В целом можно сделать вывод, что чрезмерная ликвидность банковского сектора Республики Беларусь в настоящее время является существенным фактором риска не только для банковской системы, но и экономики Республики Беларусь в целом.

В Республике Беларусь наблюдается рост закредитованности экономики наряду с увеличением ликвидности банковского сектора, что вызывает необходимость разработки новых форм обеспечения возвратности банковских кредитов, особенно в инновационных секторах и сфере малого и среднего бизнеса.

В настоящее время особое значение приобретает институт обеспечения возвратности банковского кредита. Разумеется, что кредитор, предоставляя свои денежные средства в пользование другому лицу, идет на риск, а риск не возврата существует всегда. Даже у самого первоклассного заемщика может сложиться такая финансовая ситуация, когда он будет не в силах обеспечить надлежащее исполнение своих обязательств по полученному кредиту.

Обеспечение возврата банковского кредита – это сложная целенаправленная деятельность банка, включающая систему организованных экономических и правовых мер, составляющих особый механизм, определяющий способы выдачи кредита, источники, сроки и способы их погашения, документацию, обеспечивающую возврат кредита.

Под формой обеспечения возвратности банковского кредита следует понимать конкретный источник погашения имеющегося долга, юридическое оформление права кредитора на его использование, организацию контроля банка за достаточностью и приемлемостью данного источника.

В практике развитых стран распространена выдача кредитов под залог объектов интеллектуальной собственности. Кредиты под объекты интеллектуальной собственности и проекты коммерческого использования прав интеллектуальной собственности являются наиболее эффективным инструментом для развития инновационного предпринимательства и формирования способов ведения хозяйства и его секторов, основанных на творчестве.

Передовой мировой опыт показывает, что в случае кредитов под объекты интеллектуальной собственности речь идет даже не о новых кредитных продуктах, а о новых финансовых технологиях, которые носят системный характер и охватывают сферу и инструменты кредитования, андеррайтинга, страхования, венчурных инвестиций. То, что использование данного кредитного продукта носит пока в мире точечный характер, доказывает, что Беларусь, которая имеет высокий уровень развития научных исследований, может прорабатывать подобные схемы кредитования [1].

В банковской практике некоторых стран в качестве форм обеспечения возвратности кредита часто применяются уступка (цессия) требований и передача права собственности. Договор о цессии дополняет кредитный договор, создавая правовую основу для обеспечения возвратности полученной клиентом банка ссуды. Договор о цессии предусматривает переход к банку права получения денежных средств по уступленному требованию.

Стоимость уступленного требования должна быть достаточной, чтобы погасить ссудную задолженность. Банк имеет право воспользоваться поступившей выручкой только

для погашения выданного кредита и платы за него, не превышающей сумму задолженности по ссуде.

Для того чтобы движимое имущество могло быть в пользовании заемщика и в то же время служить гарантией возврата кредита, используется передача права собственности на него кредитору в обеспечение имеющегося долга. Это происходит, когда передача ценностей кредитору невозможна, нецелесообразна, а также когда заемщик не может отказаться от использования объекта обеспечения ссуды. Заемщик в данном случае несет ответственность за сохранность оставшихся в его пользовании ценностей, не имея права самостоятельного распоряжения ими. Для уменьшения риска банки осторожно подходят к определению размера обеспечения, в связи с чем максимальная сумма кредита составляет 20-50 % их стоимости.

При невозможности взыскания долга и процентов по нему, в законодательстве некоторых стран прописано право банков передавать долги на сторону коллекторскому агентству. Коллекторское агентство, в свою очередь, в праве требовать возврат этих долгов, причем банк может заключать договора на взыскание задолженности или продавать долги коллекторскому агентству.

Стандартный алгоритм работы коллекторского агентства состоит в следующем:

–предварительная работа колл-центра: СМС информирование и телефонная связь с должниками;

–рассылка писем – уведомлений тем должникам, которые не откликнулись на телефонные звонки;

–выезд по адресу и личное информирование должника;

–поиск должников, сбор дополнительной информации о должнике;

–подача заявления в суд.

Универсальных правил спасения кредита не существует, поскольку каждый проблемный кредит уникален, но наиболее широко распространены следующие подходы:

–разработка программы изменения структуры задолженности;

–получение дополнительной документации и гарантий;

–удержание дополнительного обеспечения;

–продажа обеспечения и прочих активов;

–обращение к гарантам;

–организация совместного общества и вложения капитала;

–разработка программ сокращения расходов;

–продажа компании третьей стороне; замена руководства компании;

–назначение управляющих и консультантов для работы с компанией от имени банков;

–реорганизация компании (вне судебных процедур);

–организация финансовой помощи со стороны другого финансового института;

–получение правительственных гарантий с получением средств из бюджета для обслуживания долга;

–принятие юридических мер (официальное обращение к гаранту, продажа залога, если кредит находится на последней стадии ухудшения);

–оформление документов о банкротстве.

Согласно накопленной статистике банков, по результатам мер, направленных на возврат просроченных платежей, погашается 93,5 % кредитов [2].

Таким образом, кредиторы имеют в своем распоряжении самые различные способы обеспечения возврата выдаваемого банковского кредита, что особенно актуально в условиях необходимости наращивания активных банковских операций в условиях завышенной ликвидности отечественных банков и необходимости модернизации отечественной экономики, развития малого и среднего бизнеса, активизации инновационных разработок.

Список использованных источников:

1. Будущее депозитного рынка / П.С. Васипов // Банковский вестник. – М., 2014., № 2. – С. 48 – 53.
2. 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.

Мостова Ю.В., студентка 5 курсу,
група МФПн-161, фінансово-економічний факультет
Абакуменко О.В., д.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: yulia-mostova@mail.ru

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Захист прав та інтересів інвесторів є драйвером розвитку фінансового ринку будь-якої країни. Враховуючи банкоцентричний характер розвитку вітчизняного фінансового ринку, головним його учасником, що забезпечує відносну безпеку інвестування домогосподарств у банківському секторі, є Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. За даними МВФ, страхування вкладів прийнято в понад 70 країнах світу, таких як США, Канада, 10 африканських, 12 латиноамериканських і 8 азійських державах та у Європі (окрім Албанії).

У світовій практиці існують шість підходів до захисту банківських вкладів: експліцитне (явне, формалізоване) обмежене відшкодування; повний експліцитний захист; невизначеність стосовно відшкодування вкладів; імпліцитна (неявна, неформалізована) гарантія; недвозначна і повна відмова від надання такого захисту; пріоритет вимог вкладників перед вимогами інших.

Аналіз діяльності систем страхування вкладів у розвинутих країнах показав, що серед розмаїття форм страхування у світі можна виділити дві основні – американську та німецьку.

Для американської моделі притаманно створення особливого державного органу, діяльність якого фінансується спільно державою та банками, які зобов'язані брати участь у гарантуванні вкладів. Органом гарантування у США є Федеральна корпорація страхування депозитів (ФКСД), яка працює під контролем конгресу та федерального уряду. ФКСД характеризується значним рівнем самоврядування. Дана модель застосовується в Японії, Канаді та Великобританії.

Для німецької моделі характерним є те, що системою гарантування вкладів керують асоціації банків. Державне фінансування відсутнє, а участь банків у такій системі є добровільною. Дана модель застосовується у Нідерландах, Франції та Швейцарії.

Дані табл.1 ілюструють особливості системи гарантування вкладів у розвинених країнах. Державному управлінню надають перевагу більшість країн. При державній системі, державна установа виступає гарантійним органом, який діє на некомерційній основі. Ресурси цієї організації формуються за рахунок державних внесків та внесків банків. Дана система діє в США, Великобританії, Польщі та Україні.

При змішаній системі головні функції виконує орган, яким керують спільно державна та банківські установи. Держава та банки фінансують рівними частинами. Дана система притаманна Німеччині та Японія. У приватній системі захист вкладів проводить спеціалізована організація. Фінансування відбувається за рахунок банків-учасників. Дана система притаманна Аргентині.

Для розвинених економік притаманна є приватна та змішана система. В даних системах держава не втручається в ринкові процеси. В країнах, де економіка перебуває на стадії розвитку, характерним є державне втручання в економічні процеси.

Важливими питаннями функціонування фонду гарантування вкладів є джерела фінансування, розмір виплат та строки виплат гарантованих сум. Розподіл за країнами відобразимо в таблиці 2.

Основними джерелами фінансування фонду є внески від держави та учасників фонду. Коли держава приймає участь у створенні системи гарантування, то вона здійснює або початковий внесок, або регулярні внески.

Розмір виплат відшкодувань умовно можна поділити на систему із повним та обмеженим відшкодуванням. Економісти пропонують власний підхід до розміщення вкладів у банку. Тобто, під час вкладання депозитів необхідно впевнитись, що банківська установа є учасником реєстру обов'язкової системи страхування. Під час вкладання коштів на депозит необхідно розподілити свої кошти на декілька частин та вкласти їх в різні банки або оформити вклади на різних юридичних або фізичних осіб. В майбутньому, під час виплати страхової компенсації, це забезпечить більші компенсаційні виплати, оскільки дані виплати проводяться в розмірі максимальної суми гарантування депозитів. Варто також звертати увагу на те, що майже у кожній країні ЄС у банківських установах стягується податок на прибуток. Найчастіше сума податку для нерезидентів країни більша ніж для резидентів [2].

Таблиця 1

Ключовий орган, який уповноважений на вивід банків, управління фондом гарантування вкладів та учасники системи гарантування вкладів[1]

Країна	Ключовий орган управління	Управління фондом гарантування	Учасники
Аргентина	Центральний банк Аргентини (BCRA)/ Агентство страхування вкладів (SEDESA)	Приватний сектор	Банки
Великобританія	Орган пруденційного нагляду (PRA) як структурна одиниця Банку Англії	Держава	Банки, страхові компанії, інвестиційні компанії
Німеччина	Федеральне управління фінансового нагляду Німеччини (BaFIN) / Федеральне агентство зі стабілізації фінансових ринків (FMSA) / асоціації банків	Спільно-приватний сектор і держава	Банки, страхові компанії
Польща	Фонд гарантування банків (BFG)	Держава	Банки, кредитні союзи та деякі інші фінансові установи
США	Федеральна корпорація страхування депозитів (FDIC)	Держава	Банки, страхові компанії та деякі інші фінансові установи
Японія	Агентство фінансових послуг(FSA) / Японська корпорація страхування депозитів (DICJ)	Спільно-приватний сектор і держава	Банки та деякі інші фінансові установи
Україна	Фонд гарантування вкладів фізичних осіб	Держава	Банки

Для Німеччини є характерне те, що вона має розгалужену мережу банківських внесків. До неї відносять Фонд гарантування депозитів приватних банків, Фонд гарантування депозитів ощадних кас і Страховий фонд кооперативних банків. У фонді можуть приймати участь приватні банки, які мають генеральну ліцензію Федерального відомства нагляду за кредитною справою і що є членами Союзу аудиторів німецьких банків [5].

У Великобританії Фонд депозитів створений відповідно до Банківського акта 1979 р., що регулює його діяльність. Фонд депозитів являє собою юридичну особу та заснований на

основі законодавчого розпорядження, а не добровільної угоди між банками. В обов'язковому порядку страхуються внески усіх банків (за винятком окремих філіалів іноземних банків, стерлінгові рахунки яких у Великобританії знаходяться під захистом систем, що діють у країнах базування таких банків). Гарантують практично всі види внесків, за винятком міжбанківських і деяких боргових зобов'язань на пред'явника.

Таблиця 2

Джерела фінансування, розмір гарантованих виплат та строки виплат гарантованих сум фондом гарантування [1]

Країна	Джерела фінансування	Розмір виплат	Строки виплат
Аргентина	Приватний сектор (обов'язкові внески, додаткові внески)	Гарантуються вимоги фізичних та юридичних осіб за окремими категоріями вкладів на суму 350000 песо (приблизно 38500 дол. США) на одного вкладника	30 робочих днів з початку ліквідаційних процедур
Великобританія	Приватний сектор (обов'язкові внески)	Гарантуються вимоги фізичних осіб і окремих категорій юридичних осіб до установ – учасникам системи. Гарантовані суми варіюються залежно від категорії вимог (напр. для депозитів – до 85000 ф. с. на одного кредитора в одній установі, для вимог по пенсійних вкладах – без обмежень) Гарантуються тільки вимоги у фунтах стерлінгах	20 робочих днів з моменту виявлення неплатоспроможності установи
Німеччина	Приватний сектор (початкові, обов'язкові і спеціальні внески)	Гарантуються вимоги фізичних та юридичних осіб (за деякими винятками) на суму до 100000 євро на одного кредитора в одній установі	20 – 30 робочих днів з моменту виявлення неплатоспроможності установи
Польща	Приватний сектор (обов'язкові внески, додаткові внески)	Гарантуються вимоги фізичних та юридичних осіб (за деякими винятками) на суму до 100000 євро на одного кредитора в одній установі	20 – 30 робочих днів з моменту виявлення неплатоспроможності установи
США	Приватний сектор (обов'язкові внески)	Гарантуються вимоги фізичних осіб, держави, окремих категорій юридичних осіб і їх об'єднань на суму до 250000 дол. США на одного кредитора в одній установі	Зазвичай, протягом 2-х робочих днів після ініціювання ліквідації
Японія	Приватний сектор (обов'язкові внески, додаткові внески) фінансова допомога держави (в екстрених випадках)	Вклади в національній валюті на суму до 10000000 ієн на одного вкладника в одній установі, а також нараховані відсотки. Окремі категорії вкладів гарантуються без лімітів по сумі	Визначаються DICJ в індивідуальному порядку

Страхуванню не підлягають зобов'язання банку стосовно своїх керівників і засновників, які виступають як фізичні особи; вимоги до банку членів його спостережної ради та їхніх прямих родичів. Гарантують лише внески у фунтах стерлінгів, що знаходяться на рахунках у Великій Британії. Передбачено тільки прямий захист заощаджень вкладників, а максимальний розмір страхового відшкодування для одного вкладника визначено у розмірі 75% перших десяти тисяч фунтів стерлінгів його депозиту [4].

Відповідно до загальноекономічної ситуації в країні, Центральний банк Японії вносить свої пропозиції в плани банків чи накладає обмеження на обсяги їхньої кредитної діяльності. Мінімальна норма обов'язкових резервів за строковими вкладками становить: 0,125% при сумі 50-500 млрд. ієн, 1,75% при сумі 500-2500 млрд. ієн. У Японії запроваджена Програма гарантування депозитів в 1971р., яка контролюється Федеральною корпорацією страхування депозитів.

Капітал складається з рівно поділених внесків уряду, Банку Японії та приватних банків. Управляє нею комітет, до якого входять керівник національного банку і представники приватних банків. Міські банки, валютні, ощадні банки та кредитні кооперативи мають обов'язково брати участь у системі гарантування депозитів. Система є закритою для місцевих відділень іноземних [4].

У Польщі Фонд гарантування вкладів є недержавним, але управління ним здійснює держава. Фонд розпоряджається фінансовими ресурсами, нагромадженими у результаті формування спеціальних фондів на балансах усіх банків – учасників системи гарантування вкладів. Застосовувана в цій країні змішана форма власності на функціональний орган системи захисту вкладів дає змогу зберігати довіру населення до неї і при цьому забезпечує ефективне використання коштів банків, що залучаються для захисту вкладів [7].

Федеральна корпорація з гарантування депозитів США за своїм статусом є квазіурядовою організацією, яка наділена широкими повноваженнями щодо здійснення нагляду за банками, які залучають вклади. Вона має право перевіряти стан бухгалтерського обліку в банках, дотримання банками норм федерального законодавства щодо норм кредитування тощо. Крім того, на ранній стадії виникнення проблем у банку Федеральна корпорація з гарантування вкладів може надавати допомогу такому банку, яка проявляється або у наданні позики для недопущенні банкрутства, або у викупі активів банку.

На Федеральну корпорацію з гарантування вкладів також покладаються функції по ліквідації банку, який позбавлений права залучати вклади. Така ліквідація у США має свої особливості. Оскільки застосовується процедура прискореного адміністративного закриття банку без порушення справи про банкрутство, за якої Федеральна корпорація з гарантування вкладів набуває повного контролю над банком, щодо якого застосовується процедура ліквідації, має право на власний розсуд повністю змінити в ньому керівництво, а власне процедура реструктуризації відбувається двома можливими способами – або шляхом об'єднання проблемного банку з якимось іншим, або шляхом передачі останньому всіх активів та пасивів такого проблемного банку [3].

В Україні впроваджена державна система страхування вкладів. Фонд гарантування вкладів фізичним особам на фінансовому ринку України працює ще з 2001 року. До його функцій входить не тільки повернення і компенсація втрачених заощаджень громадян, але і робота по частковому відновленню працездатності банків, а також стягнення виручки із залишків тих, хто вже не підлягає відновленню. В таблиці 3 відображена кількість банків, які є учасниками ФГВФО, сума вкладів фізичних осіб та динаміка фінансових ресурсів фонду.

Дані табл.3 ілюструють скорочення кількості банків-учасників на 54 банки. Сума вкладів фізичних осіб після 2014 року набуває тенденцію до зменшення, зменшується середній розмір вкладу. Фінансові ресурси ФГВФО мають тенденцію до зростання, оскільки фонд мав можливість запрацювати кошти за рахунок продажу збанкрутілих банків. Як приклад, ПАТ «Терра Банк» був проданий за 400 млн. грн., ПАТ «Омега-Банк» за 32 млн. грн. та ПАТ «Укргазпромбанк» за 124 млн. грн. [6].

Динаміка основних показників ФГВФО в Україні [9]

Роки	Кількість банків учасників фонду	Сума вкладів фіз. осіб, млрд.грн	Кількість вкладників, млн.осіб	Середній розмір вкладу, грн.	Фінансові ресурси, млн.грн.	Питома вага вкладів фіз. осіб, покрити за рахунок коштів ФГВФО, %
01.01.2010	172	198,0	31,6	6273	4302,7	2,17
01.01.2011	170	254,2	32,6	7802	3390,3	1,33
01.01.2012	170	282,6	35,0	8072	4827,3	1,71
01.01.2013	174	338,5	44,4	7619	6092,1	1,80
01.01.2014	178	402,6	47,4	8486	7292,9	1,81
01.01.2015	161	382,1	46,5	8213	16872,6	4,42
01.01.2016	118	362,3	44,7	8104	14084,4	3,89

Система гарантування вкладів є важливим елементом регулювання фінансової системи, яка зменшує ймовірність банкрутства фінансово-кредитних установ, оскільки запроваджується з метою захисту вкладників і збереження стабільності фінансової системи в цілому.

Список використаних джерел:

1. Инфографика: как работает гарантирование вкладов в разных странах // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/business/1397145-infografika-kak-rabotaet-garantirovanie-vkladov-v-raznyh-stranah>
2. Коваленко Т.Л. Аналіз міжнародної системи гарантування вкладів [Електронний ресурс] / Т.Л. Коваленко// Економічний аналіз діяльності банківських установ. – 2015. – Т.22 №2. – С.5-10. Режим доступу: http://econa.org.ua/index.php/econa/article/viewFile/917/pdf_590
3. Огієнко В.І. Світовий досвід гарантування депозитів населення (на прикладі США і Німеччини) / В.І. Огієнко // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2002. – Вип. 6 (37): Транскордонне співробітництво, ринкова інфраструктура та фінансово-інвестиційна діяльність. – С. 296-313.
4. Офіційний сайт Корпорації страхування депозитів в Японії (федеральна) // Роль та функції системи страхування вкладів // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.dic.go.jp/english/e_seido/e_seido2005.pdf].
5. Офіційний сайт Федеральної асоціації німецьких банків (недержавна) // Мережа страхування банківських внесків // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.voeb.de/de/english/>
6. Пестовская З.С. Система гарантирования вкладов: проблемы и перспективы [Електронний ресурс] /З.С. Пестовская // Академічний огляд. – 2015. – №2(43). – С. 40-49. Режим доступу: <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnistvo-15-16/13918.pdf>
7. Рисін В.В. Аналіз діяльності системи гарантування депозитів у Польщі / В.В. Рисін // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2002. – Вип. 1 (32): Проблеми формування і реалізації політики сприяння розвитку підприємництва в Україні. – С. 229-236.
8. Схеми страхування вкладів Гернси (Великобританія) // Система компенсації/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.dcs.gg/about-the-scheme/>
9. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб/Статистика// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/statystyka>

Нештак К.О., студентка 4 курсу,
група ФК-132, факультет фінансів, банківської справи та страхування
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
Науковий керівник: **Ворона О.М.**, бухгалтер
ТОВ "Чернігівські інсталяційні системи"(м. Чернігів, Україна)
e-mail: smile301@mail.ru

ПИТАННЯ ПОШУКУ ЗАХОДІВ ІЗ НАЛЕЖНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Відсутність належного управління розміром державної заборгованості відноситься до переліку ключових проблем багатьох країн світу, в тому числі і України. Відповідно до **даних** Міністерства фінансів України станом на 30.06.2016 року зовнішня заборгованість державного та гарантованого державного боргу становить 1097,4 млрд. грн. (44,2 млрд. дол. США.), а внутрішнього – 570,7 млрд. грн. (23,0 млрд. дол. США.) [1]. Крім того, Законом України «Про державний бюджет України на 2016 рік» від 25.12.2015 року №928-VII [2]

встановлені доходи у розмірі 595,1 млрд. грн., видатки – 684,5 млрд. грн., тобто наявний дефіцит бюджету України у розмірі 89,4 млрд. грн. (питома вага у загальній структурі 14,93%)

Ми бачимо, що існує необхідність у ряді стратегічних перетворень, які дозволять усунути дефіцит бюджету та дещо зменшити розмір внутрішньої та зовнішньої заборгованості перед кредиторами у наступних роках. Всього цього можна досягнути за рахунок якісної стратегічної програми, яка буде розрахована на середньострокову перспективу та стане рушійним важелем по відношенню до соціально-економічного добробуту країни.

Для подолання даної проблеми варто акцентуватися на розробці та впровадженні стратегії, яка поєднуватиме план удосконалення нормативно-правового та інституційного забезпечення боргової політики та посприє зменшенню боргового тягара, що власне і зосереджується в центрі даного дослідження.

До основних завдань дослідження можна віднести:

- здійснення оцінки вітчизняних наукових напрацювань відносно причин виникнення дефіциту державного бюджету України, і, як наслідок, державного боргу країни;
- розробку діючої державної стратегії, яка дозволить дещо послабити залежність від кредитних коштів та усунути дефіцитність бюджету.

Нижче, у таблиці 1, розглянуті деякі позиції вітчизняних вчених щодо причин незбалансованості фактичних показників доходів та видатків державного бюджету країни.

Таблиця 1

Причини виникнення дефіциту державного бюджету України

Джерело	Перелік причин виникнення дефіциту бюджету
1	2
Шатковська-Шморгай В.Б., Дунас Н.В. [3, с. 182, 183]	- погіршення світової економічної кон'юнктури, що негативно впливає на вітчизняне виробництво; - залучення коштів нерезидентів з метою підтримки стабільності національної валюти; - циклічність політичних впливів.
Черниченко Т.В., Черниченко С.Ф. [4, с. 311]	- боргові зобов'язання, що виникли у зв'язку із зміною суспільного ладу та переходом прав правонаступництва і пов'язані з попередніми запозиченнями; - невірна курсова політика Національного банку України; - популістські передвиборні соціальні програми, які не забезпечені відповідним бюджетним фінансуванням; - невірно спроектований та затверджений бюджетний закон країни.
Фурманець К.Л. [5, с. 49]	- відсутність власної грошової системи й достатнього обсягу валютних резервів; - енерговитратна структура економіки й визнання боргових зобов'язань перед Росією (насамперед за імпорт енергоносіїв); - знецінення коштів підприємств і населення внаслідок гіперінфляції.
Попова Л.М. [6, с. 86]	- висока залежність від імпорту енергоресурсів; - неефективне використання залучених кредитів та відсутність належного контролю за цим процесом; - несприятливий інвестиційний клімат.
Еш С.М., Гнатенко О.А. [7, с. 202, 203]	- неспроможність фінансування соціальних програм та постійний дефіцит платіжного балансу країни; - потреби технічного переозброєння галузей національної економіки.

Здійснивши оцінку публікацій наукової спільноти та матеріалів Державної служби статистики України, ми можемо сказати, що існує значний ряд причин виникнення дефіциту державного бюджету України. Дані причини тісно пов'язані між собою, а тому підхід до їх вирішення має бути комплексним.

Будь-яке нововведення, в якому існує необхідність, потребує чіткого планування, яке в подальшій перспективі принесе очікувані результати. Для того, щоб покращити ситуацію в

Україні – зменшити розмір державного боргу, необхідно розробити урядову програму (реформу) в центрі якої будуть зосереджуватися заходи із вирішення вище перерахованих причин дефіциту бюджету України.

Ми пропонуємо, у складі урядової програми (реформи) реалізувати наступні заходи, які будуть спрямовані на вирішення ключових причин дефіцитності бюджету.

1. Валютні спекуляції Національного банку України:

- встановити розміри маржі щодо операцій, які здійснюються на валютному ринку;
- збільшити норми резервування для комерційних банків;
- підвищити облікову ставку.

2. Залежність від зовнішніх постачальників енергоресурсів:

- впровадити енергозберігаючі технології та обладнання з метою більш раціонального використання внутрішніх енергоресурсів;
- диверсифікувати джерела постачання;
- створити стратегічні запаси для забезпечення енергетичної незалежності країни.

3. Низький інвестиційний клімат:

- підвищити рівень стабільності та прозорості політичної системи України за рахунок зменшення корупції;
- форсувати процеси дерегуляції підприємницької діяльності в цілому в країні;
- завершити реалізацію судової реформи.

4. Надмірне залучення зовнішніх кредитів:

- запровадити інвестиційний напрям державних позик (запозичені кошти більшою мірою повинні йти на здійснення інвестицій, дохідність буде більше за відсоткові ставки залучення коштів);
- використовувати переважно внутрішні позики, що сприятиме розвитку внутрішнього ринку позичкового капіталу (зменшить ризики фінансових криз).

5. Податкове навантаження

- удосконалити нормативно-правову базу;
- створити цілісну систему форм та методів для ефективного управління адмініструванням податків;
- забезпечити контроль за дотриманням податкового законодавства;
- зменшити кількість податків та полегшити тиск на малий та мікробізнес.

Першочергово варто зосередитися на виділенні окремого департаменту, який підпорядковуватиметься Міністерству фінансів України та займатиметься питанням розробки конкретних програм реформ щодо зменшення дефіцитності бюджету країни та державного боргу в цілому.

На наш погляд, даний департамент з питань управління державним боргом України матиме наступний штатний вигляд:

- голова департаменту з питань управління державним боргом;
- заступник департаменту;
- постійний експерт;
- чотири змінних експерти з економічних питань.

До основних функцій департаменту входить формування звіту з управління боргом та резервами й оцінка розвитку ринків та своєчасне здійснення звітності Міністерству фінансів.

Отже, підводячи підсумки проведеного дослідження, ми можемо сказати, що наразі існує нагальна потреба у виявленні причин та шляхів подолання бюджетного боргу в Україні.

У ході здійснення дослідження нами:

- висвітлено найбільш вагомі причини, які стимулюють подальший ріст дефіциту бюджету;
- запропоновано шляхи щодо зменшення розміру державного боргу країни.
- здійснено акцент на необхідності виділення окремого департаменту при Міністерстві фінансів України, який займатиметься питаннями щодо бюджетного дефіциту.

Список використаних джерел:

1. Державний та гарантований державою борг України за станом на 30.06.2016 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
2. Законом України «Про державний бюджет України на 2016 рік» від 25.12.2015 року №928-VII [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
3. Шатковська-Шморгай В.Б. Зовнішній державний борг України: загрози та перспективи обслуговування / В.Б. Шатковська-Шморгай, Н.В. Дунас // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – №9. – С. 182–186.
4. Черничко Т.В. Структура державного боргу України / Т.В. Черничко, С.Ф. Черничко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – №24. – С. 310–317.
5. Фурманець К.Л. Формування зовнішнього державного боргу України та фінансовий механізм його регулювання в умовах глобалізації / К.Л. Фурманець // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2013. – №1. – С. 49-55.
6. Попова Л.М. Поняття державного боргу, причини виникнення, види / Л.М. Попова, С.М. Попова, В.І. Успенко. – Київ: «Центр учбової літератури», 2011. – 164 с.
7. Еш С.М. Місце боргових зобов'язань України у державних фінансах / С.М. Еш, О.А. Гнатенко // Економічний аналіз. – 2014. – №16. – С. 195-204.

Ободнюк О.А., аспірант,

кафедра фінансов и кредита

Научный руководитель: **Башлакова О.С.**, к.э.н., доцент

Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины

(г. Гомель, Беларусь)

e-mail: minsk4@rambler.ru

ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДЕКЛАРИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Теневая экономика вызывает ряд негативных эффектов, к основным из которых можно отнести:

- сокращение бюджетных доходов, ограничивающее для государства возможности социальной поддержки населения и совершенствования инфраструктуры экономики, что, в свою очередь, обостряет проблему бюджетного дефицита и государственного долга;

- структурная деформация экономики, обусловленная тем, что теневой сектор создаёт неравную конкуренцию легальным экономическим субъектам и при этом сам не может развиваться в капиталоемких и наукоёмких отраслях с длительным производственно-финансовым циклом, где вероятность выявления теневой деятельности более высока. Поэтому в экономике, где теневой сектор приобретает значительные масштабы, гипертрофированное развитие получают производственные структуры с коротким производственно-финансовым циклом и минимальной капиталоемкостью;

- неэффективность бюджетных расходов, при планировании которых не учитываются теневые доходы населения и предприятий, что затрудняет выявление наиболее нуждающихся в поддержке и развитии объектов;

- дестимулирование инвестиций, при оценке эффективности которых учитывается неравноправная конкуренция теневого сектора, предлагающего аналогичные товары и услуги, при этом инвестиции в сам теневой сектор ограничены имманентной ему низкой капиталоемкостью и быстрой окупаемостью.

Наличие теневого сектора экономики обуславливает искажение информационной базы, на основании которой принимаются решения на всех уровнях управления экономикой, что приводит к неэффективному использованию ресурсов и ошибкам в государственном регулировании экономики.

Современная теневая экономика благодаря бурному развитию информационного сектора существенно усложнилась и требует совершенно новых подходов к её измерению.

Если ещё в середине прошлого века основу теневой экономики составляли скрываемые различными способами от государственного контроля операции, то есть теневой и легальный сектора существовали параллельно друг другу, имея минимум точек соприкосновения, то в настоящее время эти два сектора успешно взаимодействуют между собой, что существенно усложняет проблему измерения теневого сектора экономики. Основные сложности при решении данной проблемы заключаются в следующем:

- совершенствование форм государственного контроля привело к тому, что экономические субъекты, взаимодействуя с теневым сектором, не только традиционно скрывают доходы, что в настоящее время сделать всё сложнее, но и завышают расходы путём документирования операций, которых в реальности не было, либо параметры которых существенно искажаются;

- большинство участвующих в теневом секторе экономических субъектов ведут вполне легальный бизнес, пользуясь при этом теневыми услугами факторов производства (теневой либо гибридный наём персонала, теневое приобретение материалов и оборудования, использование теневой финансовой инфраструктуры);

- инфильтрация теневого сектора в отрасли, предлагающие легальные товары и услуги, привела к тому, что существенная часть полученных в теневом секторе доходов расходуется на приобретение благ в нём же, что значительно затрудняет выявление и измерение теневых операций.

Развитие теневой экономики способно пошатнуть финансовую безопасность государства. В соответствии с Концепцией национальной безопасности Республики Беларусь, финансовую безопасность можно представить как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз в финансово-кредитной сфере. Борьба с теневой экономикой – одна из острых проблем современности, включает в себя систему мер, направленных на противодействие названному явлению. Для борьбы с теневой экономической деятельностью такую деятельность необходимо сначала выявить. Одним из инструментов выявления служит институт декларирования доходов и имущества физических лиц.

Доходы от осуществления теневой экономической деятельности, порой пройдя длинный путь через счета подставных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в конечном итоге, оседают в карманах физических лиц. И физические лица, рано или поздно, эти доходы начинают тратить: приобретать недвижимость, транспорт (автомобильный, водный, иногда воздушный), приобретать крупные суммы валюты, предметы роскоши: дорогостоящие ювелирные изделия, антиквариат.

Декларирование доходов и имущества физических лиц своего рода «лакмусовая бумага» – если по результатам декларирования доходов и имущества у физического лица все-таки выявлен теневой доход – это сигнал. Сигнал, что имеет место быть теневая экономическая деятельность. Способы извлечения доходов разнообразны: директор организации скрывает выручку, как следствие не доплачивает, либо не уплачивает вовсе налог на прибыль, подоходный налог, отчисления в фонд социальной защиты населения и прочее. Индивидуальный предприниматель преуменьшает объемы фактически выполненных работ и не доплачивает единый налог с повышающим коэффициентом. Физические лица получают заработную плату «в конвертах» и не уплачивают подоходный налог.

Возможны и более криминальные виды теневой экономической деятельности: контрабанда, «кустарное» производство алкоголя и торговля им, торговля различными курительными смесями типа «насвай», торговля наркотиками, торговля людьми. Список очень длинный, и многие из видов теневой экономической деятельности могут прямо или косвенно наносить ущерб не только финансовой безопасности страны в целом, но и вред здоровью и жизни граждан (например, употребление напитков, нелегально продаваемых под марками алкогольных напитков, на самом деле являющихся техническими жидкостями).

Таким образом, можно сделать вывод, что помимо обеспечения поступления в бюджет подоходного налога с физических лиц, по результатам проверки деклараций о доходах и

имуществе, данная работа вносит свою лепту в выявление фактов осуществления теневой экономической деятельности.

Контроль за декларированием доходов и имущества физическими лицами в Республике Беларусь возложен на Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь и его территориальные подразделения.

На первом этапе налоговым органом проводится предварительный анализ доходов и имущества физического лица. Сегодня доступны и активно используются различные информационные базы, которые позволяют в оперативном порядке провести предварительный анализ имущественного положения гражданина и принять решение о целесообразности истребования декларации о доходах и имуществе. В ходе проведения такого анализа выявляются физические лица:

- не имеющие легального источника дохода;
- заработная плата которым производится в размере, ниже среднего прожиточного минимума на душу трудоспособной группы населения;
- граждане, доходы которых не значительны, однако имеются сведения о расходах на приобретение и (или) строительство дорогостоящей недвижимости (жилые дома, квартиры, нежилые помещения, земельные участки и др.), покупка новых транспортных средств (автомобили, водный и воздушный транспорт), приобретение крупных сумм иностранной валюты и прочее;
- иные физические лица, живущие «не по средствам».

В последние годы «зоной особого внимания» являются приграничные территории, где активизировался незаконный ввоз и вывоз через границу республики иностранной валюты, топлива, сигарет и других товаров, незарегистрированная торговая деятельность. Ряд граждан, занимающихся таким «бизнесом», нигде не работают, при этом имеют в собственности недвижимость, приобретают транспортные средства. Проведение контрольной работы по данному направлению осуществляется в тесном взаимодействии с пограничными и таможенными органами.

Имеющаяся информация систематизируется, проводится предварительное сопоставление расходов и доходов физических лиц.

На втором этапе принимается решение о необходимости истребования у гражданина декларации о доходах и имуществе. В случаях, когда доходы граждан незначительны, а понесенные гражданами расходы в разы превышают полученные ими доходы, налоговые органы направляют таким гражданам требование о предоставлении декларации о доходах и имуществе.

В ходе проверки истребованных деклараций налоговыми органами проводится проверка достоверности сведений, указанных гражданами в таких декларациях, а также сопоставление расходов и доходов. В случае установления факта превышения понесенных расходов над полученными доходами, с сумм выявленных превышений налоговыми органами исчисляется и предъявляется к уплате подоходный налог.

В целях получения более достоверной информации о доходах и расходах физических лиц возникает необходимость внесения определенных изменений в нормативные акты, регулирующие контроль в сфере декларирования доходов и имущества физическими лицами. Назрела необходимость корректировки формы самой декларации о доходах и имуществе. Поэтому целесообразно дополнить декларацию разделом «Сведения о понесенных расходах», включающим следующие подразделы:

- денежные средства, предоставленные физическим и юридическим лицам по договорам дарения;
- денежные средства, предоставленные физическим и юридическим лицам по договорам займа, кредитным договорам;
- иные расходы, не указанные в вышеизложенных пунктах (например, фактически понесенные расходы по оплате за обучение, аренду жилья, его строительству и др.), если сумма расходов по указанной позиции составляет более 1000 базовых величин.

Внесение указанных изменений в декларацию о доходах и имуществе позволит увеличить достоверность декларирования доходов граждан, лишит возможности манипулировать сведениями о предоставляемых физическим и юридическим лицам денежных средств в виде дарения и на условиях платности, срочности и возвратности, при проведении перекрестного декларирования. В зарубежной практике (например, во Франции) принято осуществлять семейное декларирование, а некоторые страны (Канада, Швеция, Норвегия) ввели систему ежегодного декларирования доходов всеми гражданами.

Контроль за декларированием доходов и имущества физическими лицами путем сопоставления понесенных ими расходов и полученных доходов способствует минимизации теневой экономики, снижению уровня коррупции, повышению налоговой культуры налогоплательщиков и, соответственно, увеличению поступлений в бюджет.

Список использованных источников:

1. Налоговый кодекс Республики Беларусь Общая часть: принят Палатой представителей 15 ноября 2002 г.: одобрен Советом Республики 2 декабря 2002 г.: текст Кодекса по состоянию на 30 декабря 2014 г. // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] /ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2016.

Рябець О.О., студент 5 курсу,
Група КБс-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Мищенко М.В.**, к.т.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: ryabets.sanya@mail.ru

НАПРЯМИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Фінансове становище держави має неабиякий вплив на її економічний розвиток та суспільний добробут населення. Відсутність фінансової стабільності неодмінно призводить до виникнення кризових явищ, які несуть за собою втрати широких мас населення, негативні наслідки для національної економіки та абсолютну невизначеність в майбутньому. Саме тому, сучасне протікання фінансово-економічних процесів потребує таких механізмів, які б змогли забезпечити рівновагу фінансової системи країни. Одним із таких механізмів на сьогодні виступає стабілізаційна фінансова політика, як процес впливу на економіку держави. Суть фінансової стабілізаційної політики полягає у використанні фінансових відносин з метою стабілізації державних фінансів й економіки в цілому, яка здійснюється з використанням фіскальних та монетарних інструментів [1].

Таким чином, фінансова стабілізаційна політика - це сукупність державних заходів, які спрямовані на використання різних фінансових інструментів, з метою забезпечення стабільної національної економіки та сталого протікання соціально-економічних процесів.

Напрями реалізації стабілізаційної фінансової політики держави мають визначатися з урахуванням основних принципів її формування, а саме:

- цілеспрямованість – стабілізаційна фінансова політика спрямована на досягнення конкретних цілей;
- пріоритетність – виділення першочергових напрямів її реалізації;
- комплексність – використання комплексу взаємопов'язаних дій із мінімізації та усунення впливу кризових явищ на національну економіку;
- адаптація – у процесі формування стабілізаційної політики держави відбувається постійний аналіз та контроль за показниками соціально- економічного розвитку та здійснюється їх коригування;

- ефективність – реалізація стабілізаційної політики держави має на меті забезпечення процесу виходу з кризи, стабілізації національної економіки та мінімізації прояву кризових явищ [2].

На сьогоднішній день досягнення макроекономічної стабілізації в Україні є ключовим вектором трансформації національної економіки. Одним з пріоритетних напрямків цієї політики є подолання надмірного рівня дефіциту Державного бюджету та від'ємного сальдо платіжного балансу. А також важливим є покращення інвестиційного клімату в Україні за рахунок створення ефективної системи інституційного забезпечення діяльності як вітчизняних, так й іноземних інвесторів .

Особливу увагу слід приділити напрямкам стабілізаційної фінансової політики в межах національної економіки. Вони передбачають:

- підвищення віддачі від використання бюджетних коштів за рахунок застосування найбільш ефективних фінансових заходів та фінансових важелів;
- зростання частки використання бюджетних коштів на підтримку фінансової системи поряд зі зменшення частки їх використання на фінансування соціальних заходів;
- узгодження заходів фіскального та монетарного впливу між собою з метою уникнення їх різнонаправленості;
- аналіз існуючих в національній економіці очікувань суб'єктів стабілізаційної фінансової політики з метою уникнення непередбачуваних обставин та можливих витрат;
- посилення боротьби з корупцією, що повинна носити системний і реальний, а не декларативний і фрагментарний характер .

Отже, в основі дієвої стабілізаційної фінансової політики лежать принципи її формування, які і визначають ефективність її проведення та вплив на національну економіку. Однак, існуючі економічні та політичні дестабілізуючі процеси в нашій державі створюють суттєві перешкоди на шляху до реалізації фінансової стабілізаційної політики в Україні. Тому доцільним є впровадження нових ефективних напрямків її реалізації та перегляд існуючих. Крім того, необхідно зазначити, що для досягнення результативності й ефективності стабілізаційної фінансової політики, необхідно враховувати інтереси всіх соціальних груп. Адже фінансові рішення щодо заходів стабілізаційної політики зачіпають інтереси як населення, так і підприємців, фінансових інститутів і компаній [1].

Список використаних джерел:

1. Петрушевська В. В. Трансформаційні напрямки фінансової політики в процесі стабілізації економіки України // Бізнес Інформ. – 2013. – 46-51 с.
2. Савченко К. В. Фінансовий механізм реалізації стабілізаційної політики держави / К. В. Савченко // Вісник Київського національного торговельно - економічного університету: наук.-практ. журн. – 2013. – 77-85с.

Сенько К.І., студентка 6 курсу
 група МФК-112, факультет фінансово-економічний
 Науковий керівник: **Коваленко Л.О.**, к.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
 e-mail: karinasenk@rambler.ru

ПРОБЛЕМИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

З переходом економіки до ринкових відносин підвищується самостійність підприємств, їх економічна і юридична відповідальність. Різко зростає значення фінансової стійкості й платоспроможності суб'єктів господарювання. Усе це значно збільшує роль аналізу їхнього фінансового стану: наявності, розміщення та використання коштів. Під впливом фінансових криз, нестабільності в політиці й економіці знижуються темпи зростання обсягів виробництва, скорочуються види діяльності, сповільнюються і припиняються інвестиційні процеси. В умовах економічної кризи сільськогосподарські підприємства демонструють позитивну тенденцію зростання прибутковості своєї діяльності.

Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів сільськогосподарських підприємств України у 2013 - 2015 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+,-) 2015 р. від 2013 р.
Фінансовий результат, млрд. грн	15,1	21,4	102,3	87,2
Підприємства, які отримали прибуток, млрд. грн	25,7	51,7	127,4	101,7
Підприємства, які отримали збиток, млрд. грн	10,6	30,3	25,3	14,5
Рівень рентабельності, %	8,6	9,3	30,5	-

**Джерело: розраховано за даними [1]*

Згідно даних табл. 1 фінансовий результат у 2015 р. відносно 2013 р. збільшився майже у сім разів і становив 102,3 млрд. грн., що на 80,9 млрд. грн. більше ніж у попередньому році. Разом з тим, обсяг отриманих збитків коливався в межах 10,6 – 30,3 млрд. грн., що негативно вплинуло на загальний фінансовий результат. Сільськогосподарські підприємства мають значний потенціал підтримки високих темпів зростання рентабельності своєї діяльності за рахунок подолання збитковості частини підприємств.

Збиткові підприємства не здатні підтримувати рівень розвитку, досягнутий за порівняно стабільної ситуації на ринках товарів, фінансових послуг. У кризовий період основним завданням для будь-якого підприємства є адаптація до нових, досить складних і жорстких умов господарювання. Необхідною умовою подальшого функціонування підприємства в означеному середовищі є підтримання їх платоспроможності як здатності виконувати свої зобов'язання в повному обсязі в установлений термін [3].

Оцінка показників ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств України, 2013 – 2015 рр. наведені в таблиці 1.

Оцінка показників ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств України свідчить про те, що значення коефіцієнта абсолютної ліквідності знизилося на 0,046 з 0,099 у 2013 р. до 0,053 у 2015 р. Це означає, що рівень покриття поточних зобов'язань і забезпечень високоліквідними оборотними активами в 2013 р. становив 9,9 %, а в 2015 р. зменшився до 5,3 %.

**Показників ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств
України, 2013 – 2015 рр.**

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення (+,-) 2015 р. від 2013 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,099	0,067	0,053	-0,046
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,012	1,031	1,113	+0,101
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,769	1,683	1,503	-0,266
Коефіцієнт платоспроможності підприємства	0,087	0,058	0,049	-0,038

**Джерело: розраховано за даними[1]*

Порівняння цього показника з нормальним значенням (більше 0,2, або більше 20 %) свідчить про недостатню грошову платоспроможність сільськогосподарських підприємств. За 2013 – 2015 рр. фактичне значення коефіцієнта швидкої ліквідності збільшилося на 0,101, а коефіцієнта загальної ліквідності зменшилося на 0,266. Зазначені коефіцієнти перевищують нормальні значення (відповідно більше 1 і більше 1,5) однак спостерігається негативна тенденція до зниження коефіцієнта загальної ліквідності. Коефіцієнт платоспроможності знизився на 0,038 з 0,087 у 2013 р. до 0,049 у 2015 р. Порівняння цього показника з нормальним значенням (більше 0,1) свідчить про недостатню забезпеченість грошовими коштами сільськогосподарських підприємств України.

Таким чином, зниження у динаміці значень основних і допоміжних коефіцієнтів ліквідності свідчить про тенденцію до зменшення рівня платіжних можливостей сільськогосподарських підприємств України щодо виконання поточних зобов'язань з урахуванням використання наявних платіжних засобів.

На базі фінансової звітності нами проведено аналіз показників платоспроможності ПОСП «Ічнянське» за 2014-2015р. та визначено фактори, які вплинули на динаміку цих показників (табл. 2). Таким чином, за результатами оцінки платоспроможності ПОСП «Ічнянське» можна зробити такі висновки.

Показники ліквідності підприємства мають значення значно нижчі відносно допустимого їх рівня, спостерігається тенденція до їх погіршення, що свідчить про проблеми з розрахунково-платіжною дисципліною за своїми поточними та довгостроковими зобов'язаннями.

Показники платоспроможності ПОСП «Ічнянське»

Показники	2014 р.	2015р.	Відхилення
1. Коефіцієнт загальної ліквідності	1,24	0,71	-0,53
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,35	0,31	-0,04
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0003	0,023	+0,0227
Інтегральний показник платоспроможності	1,94	1,44	-0,5
4. Обсяг власних оборотних коштів	5684	-21738	-27422

**Джерело: розраховано за даними [1]*

Значно знизився інтегральний коефіцієнт платоспроможності з 1,94 до 1,44. Низьке значення показника загальної ліквідності свідчить про те, що на кожну гривню зобов'язань підприємства припадає 0,71 грн. оборотних активів. Негативна тенденція показників платоспроможності і ліквідності обумовлена втратою власного оборотного капіталу у 2015 році. Отже, ПОСП «Ічнянське» є неплатоспроможним, що вимагає виявлення факторів, які обумовили цей стан, і обґрунтування шляхів нарощення власного оборотного капіталу.

Основні фактори, які впливають на платоспроможність підприємств наведено на рис.1.

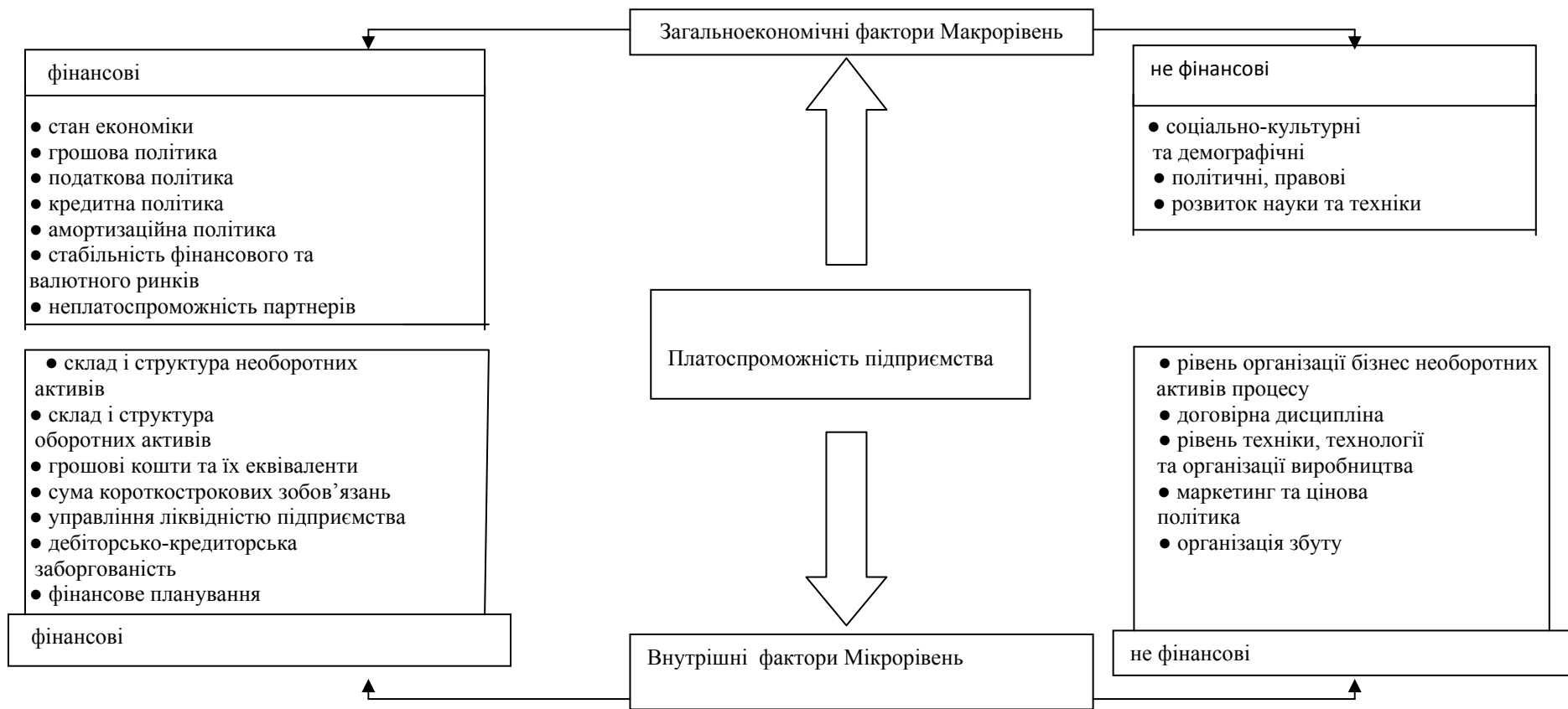


Рис. 1. Структурно-логічна схема факторів впливу на платоспроможність підприємства

Отже, для підвищення ефективності використання фінансових коштів, підвищення платоспроможності підприємства необхідно впровадити заходи, які сприятимуть збільшенню прибутку, зменшенню вартості матеріальних запасів та дебіторської заборгованості, а також оптимізації структури капіталу підприємства.

Оптимізація ліквідності підприємства реалізується за допомогою оперативного механізму фінансової стабілізації – системи заходів спрямованих, з одного боку, на зменшення фінансових зобов'язань, а з іншого – на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання [2].

Фінансові зобов'язання підприємство може зменшити за рахунок: зменшення суми постійних витрат (в тому числі витрат на утримання управлінського персоналу), зменшення рівня умовно-змінних витрат, продовження строків кредиторської заборгованості за товарними операціями.

1. Пропонується удосконалити управління запасами підприємства, оптимізація рівня яких має вплинути на перерозподіл оборотного капіталу підприємства (шляхом встановлення нормативів товарних запасів методом техніко-економічних розрахунків), в результаті чого очікується збільшення величини ліквідних грошових коштів та зменшення величини неліквідних виробничих запасів.

2. Аналіз активів підприємства дозволив виявити негативне явище збільшення дебіторської заборгованості підприємства. Збільшити суму грошових активів можна за рахунок рефінансування дебіторської заборгованості (шляхом факторингу, врахування та дисконтування векселів, примусового стягнення), прискорення оборотності дебіторської заборгованості (шляхом скорочення термінів надання комерційного кредиту).

3. Крім того для більшого підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємству необхідно впроваджувати систему перспективного і поточного планування своєї фінансово-виробничої діяльності та контролювати виконання фінансових планів.

Вирішення проблеми підвищення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства та збільшення власного капіталу є реальним і можливим перш за все за рахунок реалізації внутрішніх резервів раціоналізації наявного економічного потенціалу, що дозволить наростити обсяги реалізації продукції, розмірів прибутку та підвищення рівня прибутковості.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова // Навч.пос.-3-те вид., випр. і доп.-К.: Знання, 2008.-483с.
3. Лисюк А.С. Оцінка відносних показників ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств України / А.С. Лисюк // Економічні наукові інтернет – конференції. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/full-article/2158/>

Середюк І.О., студентка 2 курсу,
група ФЕБ-151, фінансово економічний факультет
Науковий керівник: **Парубець О.М.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: lany36@mail.ru

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ГРОШОВОГО ОБОРОТУ В УКРАЇНІ

Проблеми збільшення кількості грошей в обороті посідають важливе місце у загальній національній економіці України. В умовах ринкової економіки важливу роль у фінансовій діяльності відіграють грошові обороти. Вони забезпечують життєдіяльність суб'єктів держави, огортаючи всі аспекти системи виробничих відносин. На даний момент в Україні кризова ситуація

та великій відсоток інфляції. Випуск грошей в оборот, тобто емісія НБУ грошових коштів, тільки погіршує дану проблему.

Теоретичними та практичними аспектами дослідження у рамках грошового обороту та емісії грошей займалися такі відомі вчені як А. Маршал, А. Сміт, І.Фішер, Ф. Хаєк. А серед українських науковців це - О. Барановський, І. Ветров, Л. Воронов, Н. Зайцева, А. Іскоростенський, А. Ковальчук, М. П. Кучерявенко, О. Мельник.

«Кількість грошей, яка перебуває в обігу, не може бути необмеженою, оскільки для реалізації товарів, що надійшли в сферу обігу, слід чітко визначити кількість грошей. Чим більша сума цін товарів, тим більше грошей необхідно для їхньої реалізації [1, с. 95].»

Отже, якщо випускати гроші в оборот, то потрібно збільшувати випуск кількості товарів, в іншому ж випадку буде виникати інфляція.

Величезна кількість людей у світі щоденно розраховуються грошима за придбані товари чи послуги. Проте не кожна людина задумується про те, яке важливе значення мають гроші, а вони необхідні для функціонування економіки, оскільки саме гроші можуть привести в рух фінансовий механізм, здатний забезпечити розвиток виробничих сил та оборот грошових потоків.

«Грошовий оборот - це рух грошових коштів у готівковій та безготівковій формах, що обслуговує реалізацію товарів, а також нетоварні платежі в народному господарстві [2,с.92].»

Через грошовий оборот переміщуються грошові потоки, які потрібні для обслуговування товарів.

Збільшення емісії зумовлене потребами товарного обороту і держави. В Україні головною причиною збільшення грошової маси в обороті є держава, а точніше великий дефіцит державного бюджету, який значною мірою погашався випуском додаткових грошей в обіг. Товарний оборот в той же час у реальному вираженні скоротився через падіння темпів виробництва.

«Емісія грошей – випуск в обіг нових грошових знаків. Емісія грошей є однією із найважливіших функцій центрального банку, якому належить монопольне право емісії національної валюти та організації її обігу. Здійснюючи емісію грошей, центральний банк намагається забезпечити таку кількість грошей в обігу, яка необхідна для обслуговування процесу обміну товарами та послугами в економіці [4].»

Отже, центральний банк повинен враховувати всі фактори економіки, для того щоб не перевищити кількість випуску грошей.

Збільшення грошей в обороті призводить до інфляції. На 2016 рік в Україні інфляція 48%.

Держава, як правило, перевищує свої витрати над доходами (утворюється бюджетний дефіцит). Для покриття дефіциту уряд зазвичай збільшує внутрішній державний борг (випускає і продає державні цінні папери); отримує кредити, за які потім доводиться розплатитися. Центральний банк допускає надмірну емісію грошей, щоб покривати зростаючі потреби держави в грошах.

Таким чином, головними винуватцями інфляції є держава і підпорядковані йому фінансові установи.

Емісія грошей як правило, здійснюється в безготівковій формі шляхом зарахування відповідної суми коштів на кореспондентські рахунки банків у Національному банку України. Коли ж гроші вилучаються з обігу, то відповідна сума, навпаки, списується з цих рахунків.

Процедура випуску грошей суворо регламентована і здійснюється центральним банком через валютний, фондовий та кредитний канали та забезпечується отриманням Національним банком України еквівалентного обсягу іноземної валюти або ліквідних фінансових інструментів. У разі необхідності через ці ж канали відбувається й вилучення грошей з обігу.

Через валютний канал гроші випускаються/вилучаються шляхом здійснення Національним банком України операцій з купівлі/продажу іноземної валюти на міжбанківському ринку.

Динаміка кількості грошової маси в обігу в Україні за період 2012-2016рр.

Дата	Кількість грошової маси в обігу (банкноти та монети), млрд грн.
12.2012	222,79
12.2013	261,87
12.2014	304,81
12.2015	308,24
10.2016	312,5

Джерело: Державна служба статистики [5].

Досліджуючи річні звіти НБУ, можна побачити, що з кожним роком кількість грошової маси в обігу зростає. За останні роки відсоток збільшення грошової маси, у порівнянні з іншими роками, зменшується. Одна з причин такої гіперактивної роботи "друкарського станка" НБУ в 2014-2015 рр. - це наслідок військової агресії Путіна проти України; обвалу економіки; корупції та неефективного використання бюджетних коштів, що сформувало хронічну потребу в латанні бюджетних дір за рахунок НБУ. І зрештою це виступило одним з каталізаторів гіперглибокої девальвації гривні та сплеску інфляції.

Умови та закономірності підтримки грошового обігу визначаються взаємодією двох факторів: потребами господарства в грошах та фактичним надходженням грошей в обіг. Це головна умова стабільності грошової одиниці. Якщо в обігу більше грошей, ніж потребує господарство, то це призводить до знецінення грошей – зниження купівельної спроможності грошової одиниці.

Зазначене демонструє залежність рівня цін, зростання номінального ВВП до обсягу грошової маси в обігу.

Для здійснення ефективного контролю за станом грошової маси необхідно:

- 1) повністю відмовитися від розмежування принципів і сфер обігу готівкових грошей і безготівкових грошових коштів;
- 2) суворо дотримуватися монополію центрального банку на здійснення емісії грошей, випуску в обіг грошових знаків у всіх формах; що веде до збільшення грошової маси;
- 3) регулювати єдиний грошовий оборот;
- 4) прогнозування потреби в грошових коштах на макrorівні, в окремих галузях і регіонах;
- 5) розробка системи і впровадження контрольних цифр і нормативів (мінімальні та максимальні межі приросту грошової маси і обсягу кредитування; ліміти готівки і резервів у банках);
- 6) розробка та використання економіко-математичного апарату і функцій попиту та пропозиції грошей.
- 7) впровадження в практику обліку, аналізу та регулювання грошового обігу системи коефіцієнтів мультиплікації грошові засобів. Ці коефіцієнти відображають ступінь трансформації на особистих і безготівкових коштів;
- 8) розробка показників сукупної грошової маси, розрахунок відповідних агрегатів і проведення заходів грошово-кредитної політики.

Список використаних джерел:

1. Білецька Л. В., Білецький О. В., Савич В. І. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка). Навч. пос. 2-ге вид. перероб. та доп. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 688 с.
2. Горобина О.М. Огляд грошового ринку України та тенденції його розвитку.// Фінансовий ринок./О.М. Рябіна.-2008. - № 234 с.
3. Ченінога В.Г. Основи економічної теорії: навчальний посібник/ В.Г. Ченінога – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 411с.
4. <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
5. <http://www.ukrstat.gov.ua>

Цалко Ю.Н., магистрант, кафедра финансов и кредита
Научный руководитель: **Иванова Т.И.**, ст.преподаватель
Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: julitsalko@mail.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В большинстве развитых стран, экономика которых характеризуется высокой инновационной активностью, амортизационная политика является одним из важнейших инструментов стимулирования инвестиций в обновление основных средств производства, в наукоемкие технологии, в научные исследования и опытно-конструкторские работы.

Понятие «амортизация» означает «погашение в рассрочку» или повременное распределение платежей до полного погашения подлежащей выплате суммы. В целом амортизация рассматривается, как обязанность восстановить ранее произведенные затраты.

В большинстве развитых стран мира используется линейный способ начисления амортизации в течение всего срока службы основных средств. Вместе с тем в ряде стран допускается и поощряется ускоренная амортизация, так как под влиянием научно-технического прогресса ускоряются темпы морального износа средств во всех отраслях, причем наиболее быстро этот процесс происходит в сферах, приносящих монополиям наивысшие прибыли: военных, авиакосмических, радиоэлектронных, химических и других отраслях, определяющих экономический рост. Такое желание у организаций возникает в период освоения производства новой продукции, производств и хотелось бы начать осуществлять амортизационные отчисления с небольших сумм, а затем увеличить их по мере нарастания объемов продаж получивших признание на рынке продукции, товаров, услуг.

Рассматривая амортизационную политику развитых Европейских стран, можно подробнее остановиться на амортизационной политике Германии. Говоря о методах начисления амортизации, следует отметить, что чаще всего в данной стране применяются прямолинейный метод и метод уменьшения остатка. Сроки службы активов, как правило, устанавливаются по специальным отраслевым налоговым таблицам.

Также существует дегрессивный метод. Его суть заключается в том, что на базовую стоимость в течение периода эксплуатации начисляются уменьшающиеся с каждым последующим годом амортизационные отчисления. Различают арифметически- и геометрически-дегрессивные амортизации. Первая характеризуется тем, что начисленная годовая амортизация уменьшается с каждым последующим годом на одинаковую сумму. При второй – амортизационные отчисления снижаются с каждым последующим годом на определенный процент, образуя геометрический ряд. Особой формой арифметически-дегрессивной амортизации является начисление амортизации по сроку полезного использования.

Еще одним методом является начисление амортизации пропорционально производительности основных средств. Данный метод осуществляется по мере их загрузки. Для этого базовая стоимость оборудования делится на прогнозируемый объем производства за весь период эксплуатации и умножается на объем производства отчетного года.

Также в практике начисления амортизационных отчислений Германии может использоваться комбинация методов амортизации. Торговое право не обязывает использовать какой-то определенный метод амортизации, но требует, чтобы выбранный метод исходил из первоначальной стоимости объекта имущества и распределял ее согласно принципам бухгалтерского учета на плановый срок эксплуатации. Такая комбинация трактуется как самостоятельный метод амортизации [1, с. 439].

Рассматривая амортизационную политику Франции, следует отметить, что в данной стране используется преимущественно прямолинейный метод, но ликвидационная стоимость при этом не указывается. Коммерческая амортизация по индивидуальным счетам во Франции включается в результат по обычным операциям, тогда как дополнительные суммы амортизации в целях налогообложения включаются в состав экстраординарных операций. При консолидации, как правило, отображается только коммерческая амортизация. Наиболее распространенный срок обесценивания составляет 20-30 лет для зданий и сооружений, 10 лет – для основных производственных средств и оборудования и 5 лет – для транспортных средств. Также разрешено использовать метод ускоренного списания стоимости.

Во Франции применяют три уровня коэффициентов ускоренной амортизации в зависимости от срока службы объектов основных средств: если срок эксплуатации 3-4 года – 1,5; 5-6 лет – 2,0; более 6 лет – 2,5.

Важным является применение такого инструмента амортизационной политики, как амортизационные каникулы. То есть когда существует отсрочка амортизации. Предприятие, попавшее в трудное положение, может вычесть из облагаемого дохода суммы амортизации, но включить их в амортизацию после того, как дела поправятся. До этого времени использовать средства на цели текущего финансирования. Также существует такой инструмент, как стимулирование торгового баланса. Для повышения конкурентоспособности экспортеров применяются выборочные меры ускорения амортизации. Такие же меры применяются для высоко затратных предприятий горной промышленности и черной металлургии [2, с. 8].

В Японии используются методы специальной амортизации, которые обусловлены необходимостью предоставления дополнительных налоговых льгот. К ним относятся: метод первоначальной скидки и метод добавления определенного процента к амортизации, начисленной обычным способом. Метод ускоренной амортизации используется компаниями, применяющих энергосберегающее оборудование или оборудование, которое способствует эффективному использованию ресурсов и не вредит окружающей среде. Нормы ускоренной амортизации составляют от 10 до 50 % [3, с. 15-18].

Также в зарубежных странах допускается начисление амортизации отдельно для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения. Так, в США существует система ускоренного возмещения издержек, согласно которой для расчета прибыли, подлежащей налогообложению, фирмы и компании используют методы ускоренной амортизации, независимо от того, какой метод используется в бухгалтерском учете [1, с. 115].

Важной тенденцией в системе амортизационных отчислений ведущих стран мира является совершенствование методов начисления амортизации с целью ускорения развития отдельных регионов, отраслей и сфер национальной экономики, а также стимулирование научно-технического прогресса. В развитых странах мира применяют методы ускоренной амортизации, которые позволяют в первую половину нормативного срока службы списывать свыше 50 % стоимости основного капитала.

В 2009 году в США был принят закон о восстановлении и реинвестициях, благодаря которому объем инвестиций в основной капитал стал примерно равен объему начисленной амортизации. Согласно закону, в первый год после приобретения имущества разрешается единовременно списывать в виде амортизационных отчислений корпоративному сектору 50%, малому и среднему бизнесу – 100% стоимости приобретения. В данной стране коэффициент ускоренной амортизации – 2,0 [4].

В целях ускорения инвестиций в основной капитал американская администрация ввела более гибкую систему амортизации. Были установлены сроки амортизации: 10 лет для зданий и сооружений, 5 лет – для всех видов производственного оборудования, 3 года – для транспортных средств. Ускоренная амортизация позволяет фирмам и монополиям отчислять в амортизационный фонд не только часть стоимости основного капитала, изношенного в процессе производства товаров и оказания услуг, но и часть прибыли. Это дает им

дополнительное преимущество, так как средства, отчисляемые в амортизационный фонд, не облагаются налогами.

Важно подчеркнуть, что в системе США могут пересматриваться нормы амортизации, но сама оценка объекта пересмотру не подлежит. Это связано с тем, что, изменяя оценку, бухгалтер нарушает принцип соответствия – сопоставление прежде понесенных расходов с полученными в данном отчетном периоде доходами, что искажает финансовый результат и приводит к необоснованному изменению налогооблагаемой прибыли.

В учете Польши амортизация начисляется по определенной схеме с использованием срока и коэффициентов для конкретных групп основных средств. Величина начисленного износа может колебаться в зависимости от количества рабочих изменений, уровня технологического и экономического прогресса, производственных мощностей, срока эксплуатации, предварительно установленной ликвидационной стоимости, коэффициентов износа в соответствии с налоговым законодательством.

В Португалии разрешается использовать только линейный метод начисления.

В Бельгии Закон допускает следующие методы амортизации: линейный, метод уменьшаемого остатка, удвоенных амортизационных отчислений, ускоренной амортизации по определенным активам (например, энергосберегающие инвестиции). Ускоренную амортизацию можно применять только в соответствии с положениями налогового законодательства.

В Люксембурге амортизационные отчисления не начисляются по активам, которые имеют неопределенный срок эксплуатации. Чаще всего применяется прямолинейный метод списания стоимости. Общее требование к порядку начисления амортизации звучит так: «Амортизационные отчисления должны осуществляться систематически и в разумных пределах».

В Греции амортизация базируется на нормах налогового законодательства. Процентные платежи по займам, относящиеся к созданию основных средств, могут осуществляться двумя способами: путем немедленного списания, путем амортизации активов в течение пяти лет.

В Англии вопросы, связанные с амортизацией капитала, определяются в стандарте SSAP 12, который предусматривает, что их амортизация должна проводиться систематически в течение ожидаемого срока службы актива, причем нормы амортизации должны быть реалистичными. Однако в связи с налоговыми правилами Управление налоговых сборов Великобритании отклоняет собственные нормы амортизации компаний и заменяет их стандартными налоговыми вычетами [1, с. 117].

Также в данной стране компаниям предоставляются льготы в виде норм ускоренной амортизации в отношении приобретенных основных средств, используемых в инновационной деятельности. Применяется ставка 100 % амортизационных вычетов за первый год использования относительно инвестиций в инновационную деятельность, информационно-коммуникационные технологии (программное обеспечение, компьютеры, мобильная связь, интернет-технологии), энергосберегающие оборудование и технологии, оборудование по экономии воды. Ставка 40 % за первый год использования применяется в случаях инвестиций в заводы и машинное оборудование для малых и средних предприятий.

Европейские государства систематически усиливают значимость амортизационной политики для инвестиционной деятельности организаций. Подвергая изменениям элементы системы амортизации, включая правила списания амортизированного основного капитала и его остаточной стоимости, во взаимосвязи с налоговой политикой государство в этих странах мобилизует дополнительные ресурсы для ускоренного обновления основных средств.

Согласно законодательной базе Италии, максимальная годовая норма ускоренной амортизации не должна превышать 15 %.

В Швеции для оборудования со сроком использования до 3 лет начисляется амортизация 100 % в первый год использования.

Особый метод начисления амортизации используется в Канаде. Это метод системы границ. Субъектам хозяйственной деятельности он дает возможность самостоятельно

избирать желаемый срок использования объекта основного капитала в соответствующих рамках максимально-минимальных норм амортизационных отчислений. Классифицируют объекты по 17 основным группам, в рамках которых годовые нормы амортизационных отчислений колеблются от 4 до 100% [5, с. 241-243].

Дополнительную значимость амортизационному стимулированию инновационной активности в странах с развитой рыночной экономикой придает тот факт, что в указанных государствах амортизационные отчисления занимают доминирующее положение в финансировании инвестиций и составляют основу инвестиционного потенциала предприятий. Так, доля амортизации в общих инвестициях колеблется в большинстве индустриально развитых стран в пределах 65–70% [6, с. 20].

Таким образом, исходя из представленной выше информации, можно сделать следующий вывод. Сравнивая амортизационную политику стран Европы и Республики Беларусь, главным отличием можно назвать то, что суть амортизационных отчислений в Европе состоит не в простом воспроизводстве стоимости основных средств, а является одним из важнейших инструментов стимулирования инвестиций в обновление основных средств производства, в наукоемкие технологии, в научные исследования и опытно-конструкторские работы. Основным методом начисления амортизации, как и в нашей стране, является линейный. Однако существует и ряд других методов, позволяющих каждой из стран проводить такую амортизационную политику, которая наилучшим образом отражает приоритетные направления развития государства. Это может быть метод ускоренной амортизации, применение которого целесообразно применять в период освоения производства новой продукции, производств, то есть когда амортизационные отчисления начинаются с небольших сумм, а затем увеличиваются по мере нарастания объемов продаж получивших признание на рынке продукции, товаров, услуг.

Еще одним методом в мировой практике, позволяющим начислять амортизацию в зависимости от специфики деятельности, является начисление амортизации пропорционально производительности основных средств. Также важным является применение такого инструмента амортизационной политики, как амортизационные каникулы, когда предприятие, попавшее в трудное положение, может вычесть из облагаемого дохода суммы амортизации, но включить их в амортизацию после того, как дела поправятся. А до этого использовать средства на цели текущего финансирования. Данный метод подходит и для Республики Беларусь. В этот перечень также можно включить метод первоначальной скидки и метод добавления определенного процента к амортизации, начисленной обычным способом, применяемые в амортизационной политике Японии.

В амортизационной политике стран Европы используются различные методы и инструменты, позволяющие предприятиям мобилизовать дополнительные ресурсы для ускоренного обновления основных средств и активного стимулирования их инвестиционной деятельности. Однако в Беларуси из-за сложного экономического положения для субъектов хозяйствования остается недоступным метод ускоренной амортизации, в результате чего объем формируемых амортизационных ресурсов очень низкий, что приводит к постепенному снижению инвестиционной деятельности в стране, а также его экономической стабильности в целом.

Говоря о методах начисления амортизации в случае возврата ОАО «Гомсельмаш» к ее использованию, можно было бы использовать два комбинированных способа. В первом случае первые 3 года начисление амортизации проводить обратным методом суммы чисел лет, а начиная с 4 года начислять амортизацию привычным способом – линейным. При втором способе первые 2 года использовать метод уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения равным 0,5. По истечении этого периода применять линейный метод. Такие меры позволят в первые годы снизить величину себестоимости продукции, что окажет положительное влияние на финансовое состояние предприятия, связанное с трудностями при реализации продукции.

Также предприятие может применять производительный метод начисления амортизации на активную часть основных средств. Это позволит регулировать затраты на производство, так как методика расчета основана на показателе объема продукции, который подвергается колебанию в процессе эксплуатации амортизируемого объекта.

Говоря о методах переоценки основных средств, можно отметить, что для ОАО «Гомсельмаш» помимо применения индексного метода, можно использовать и метод прямой оценки. В этом случае стоимость основных средств будет определяться на основе их реальной рыночной стоимости, что позволит предприятию развивать свою деятельность более эффективно и рационально.

Для успешной реализации амортизационной политики на предприятии следует предотвращать чрезмерный моральный и физический износ основных средств. Это может быть достигнуто посредством внедрения принципиально новой техники и технологий; повышения ремонтно-эксплуатационного обслуживания основных средств; дифференциации сроков полезного использования активов в зависимости от степени их подверженности моральному износу; освобождения предприятия от излишнего оборудования, машин и других основных средств или сдачи их в аренду; приобретения высококачественных основных средств; повышения уровня квалификации обслуживающего персонала; улучшения качества подготовки сырья и материалов к процессу производства; повышения уровня механизации и автоматизации производства; а также совершенствования организации производства и труда с целью сокращения потерь рабочего времени и простоя в работе машин и оборудования.

Важным направлением совершенствования деятельности предприятия в перспективе является развитие инвестиционной направленности в основной капитал. Главным инструментом для этого в странах Европы является метод ускоренной амортизации. Однако для ОАО «Гомсельмаш», как и для большинства предприятий машиностроения Республики Беларусь, такой способ остается недоступным в связи с повышением цен на выпускаемую продукцию из-за увеличения амортизационной составляющей в себестоимости. В перспективе амортизационная политика должна быть направлена не на простое воспроизводство стоимости основных средств, а должна стать одним из важнейших инструментов стимулирования инвестиций в обновление основных средств производства, в наукоемкие технологии, в научные исследования и опытно-конструкторские работы, что позволит предприятию в будущем выйти на новый уровень своего развития.

Список использованных источников:

1. Бухгалтерский учет в зарубежных странах: Учебник / Я. В. Соколов, Ф. Ф. Бутынец, Л. Л. Горецкая, Д. А. Панков; под ред. Ф. Ф. Бутынец. – М.: Проспект, 2005. – 659 с.
2. Кравченко, Т. Л. Порядок расчета и учета основных средств и амортизационного фонда с учетом требований новейших нормативных документов / Т. Л. Кравченко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2009. – №7. – С. 7-17.
3. Кюрджиев, С.П. Зарубежный опыт реализации амортизационной политики организаций // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2013. – № 2. – С. 15–18.
4. Кругман, П. Как разобраться в долгах «будущих поколений» [Электронный ресурс]/ П. Кругман// Независимая газета: электрон.версия газ. – 2012. – Режим доступа: http://www.ng.ru/krugman/2012-10-29/5_debt.html – Дата доступа: 10.03.2016.
5. Бойко, В.В., Руденко, О.Н. Мировой опыт формирования амортизационной политики предприятий // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2010. – № 9. – С. 241–243.
6. Соколов, М.М. Амортизационная политика и диверсификация экономики // Экономист. – 2010. – № 10. – С. 20–24.

Шоломій А.В., студентка 5 курсу,
група МФКн-161, фінансово-економічний факультет
e-mail: puma031sav@ukr.net

Науковий керівник: **Лисенко І.В.**, к.е.н.
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: lysenko_iren@ukr.net

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ АГРОБІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА МЕТОДИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

Україну у світі характеризують як аграрну країну з високим сільськогосподарським потенціалом та сприятливими природно-кліматичними умовами. І не дарма, адже саме продукція вітчизняної агропромисловості складає приблизно десяту частину валового внутрішнього продукту України, роблячи аграрну сферу однією із основних наповнювачів Держбюджету. Проте, відсутність ефективно працюючої фінансової політики та нормативно-правової бази унеможливають подальший розвиток даної сфери. Тим самим Україна може втратити вагому частину доходів, в тому числі, і валютну виручку, а, отже, поглибити економічну прірву між бажанням мати стабільно функціонуючу економіку та тим, що маємо на даний час.

Актуальність даної роботи полягає у розробці ефективної фінансової політики у сфері агробізнесу, базуючись на окремих її методах, що сприятиме поштовху до розвитку вітчизняного сільського господарства.

Дослідженням питання впливу фінансової політики на функціонування сільського господарства займалися такі науковці, як Зеленський А.В., Правдюк О.Л., Танклевська Н.С., Абрамова І.В., Віленчук О.М., Дема Д.І., Феценко Н.М. та інші. Проте дане питання все ще потребує подальших напрацювань та розробки методів вирішення наявних проблем фінансової політики.

Метою дослідження є виокремлення найбільш вразливих складових механізму фінансової політики України в агросфері та розробка першочергових заходів, спрямованих на усунення фінансових бар'єрів у розвитку сільського господарства в Україні.

Аграрна сфера наразі є провідною в економіці нашої держави, виконуючи роль не тільки головного постачальника продовольства населенню України, але і виступаючи експортером власної продукції, тим самим збільшуючи притоки валюти всередину країни. Щорічно частка продукції сільського господарства зростає, стаючи все більш вагомою складовою ВВП. Так, наприклад, ще у 2010 р. продукція агросфери становила 7,45% ВВП, а вже у 2015 р. – 11,92% (таблиця 1.1) [1].

Таблиця 1.1

Частка продукції сільського господарства у % до ВВП (2010-2015рр.)

Рік	С/г, млн. грн.	ВВП, млн. грн.	Частка продукції с/г у ВВП, %
2010	80385	1079346	7.45
2011	106555	1299991	8.20
2012	109785	1404669	7.82
2013	128738	1465198	8.79
2014	161145	1586915	10.15
2015	236003	1979458	11.92

Цікавим є той факт, що навіть за відсутності ефективної підтримки з боку держави, впровадження нових ефективних технологій та незначного обсягу інвестицій, що йдуть в агросферу, вітчизняні аграрії досягають непоганих результатів, виводячи Україну на

передові місця у поставках зернових, кукурудзи, соняшнику тощо. Державі дуже важливо зрозуміти, що саме сільське господарство при розробці правильної та ефективної фінансової політики та її постійному контролі і підтримці може підняти економіку нашої країни та перетворити аграріїв на лідерів світового агробізнесу.

Загалом, фінансова політика у сфері агробізнесу спрямована на створення ефективного фінансового механізму на основі врахування бюджетної, податкової, інвестиційної, інноваційної, грошово-кредитної, цінової, страхової політик. Супроводом цього має бути реально діюча на практиці нормативно-правова база, яка регулюватиме кожну зі складових фінансової політики.

Кожна складова фінансової політики в агросфері потребує детального перегляду та коригування. Розглянемо основні проблеми фінансової підтримки Україною аграрних підприємств окремо по кожній складовій фінансового механізму.

1. Бюджетна складова

Дана складова фінансової політики регулює державні доходи і витрати, в нашому випадку ті, що спрямовуються до агросфери.

Розглядаючи видатки Держбюджету на фінансування аграрного комплексу, спостерігаємо їх поступове скорочення в період з 2010 р. по 2015 р. (рисунок 1) [2].

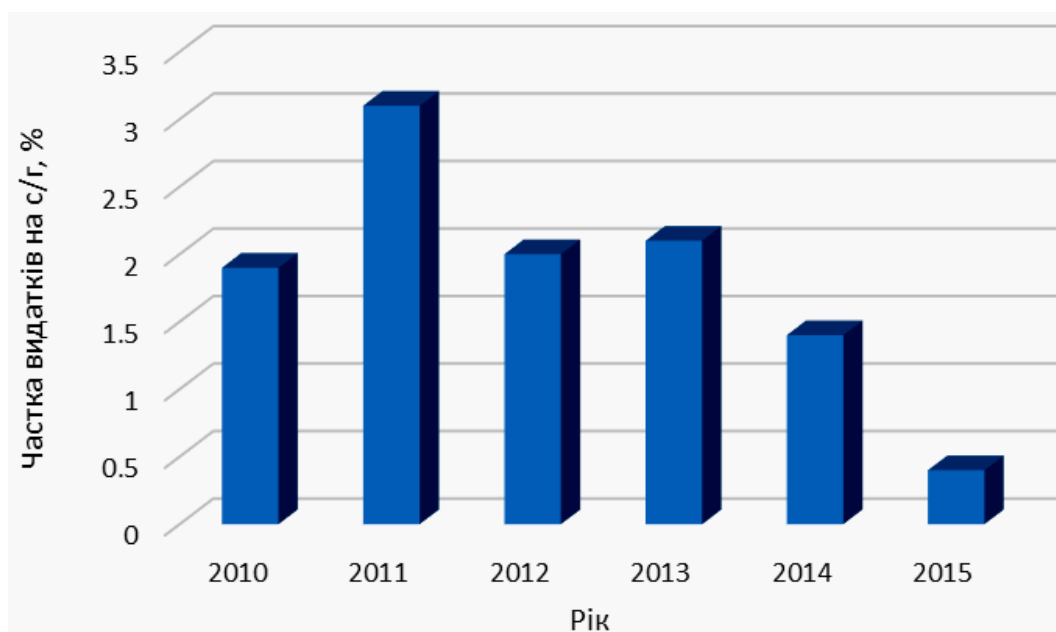


Рис. 1. Видатки на розвиток аграрної галузі в Україні (2010-2015 рр.)

Дана ситуація говорить про те, що держава все менше уваги приділяє підтримці вітчизняних аграріїв та забезпеченню продовольчої безпеки держави загалом. Число державних програм розвитку агросфери у 2015 р. становило 19, хоча ще у 2014 р. їх налічувалось 32. В той же час, ЄС на аграрний комплекс направляє приблизно 40% видатків, хоча частка його продукції у ВВП складає менше, ніж 1,5%. Окрім того, ті кошти, які Україна все ж спрямовує на аграрний сектор, неефективно розподіляються та відбувається порушення бюджетної дисципліни при їх використанні.

2. Податкова складова

Наразі існують деякі недоліки оподаткування аграрної сфери, хоча серед усіх інших складових фінансової політики, це мабуть, найменш проблемна сфера для аграріїв. Щодо проблем, то тут можна виділити, перш за все, зростання ставки податку за оренду землі сільськогосподарського та несільськогосподарського призначення (на 25% та на 10% відповідно). Разом з тим, зменшено заходи з акумуляції ПДВ, що, у свою чергу, скоротило державну підтримку агросфери.

Досвід розвинених країн світу показує, що, застосування податкових пільг для аграріїв є досить ефективною практикою. Так, наприклад, незважаючи на значний перелік податків, що стягуються з агрофірм, їх загальний обсяг складає не більше 6%, що не обтяжує їх та сприяє спрямуванню заощаджених коштів на удосконалення технологій.

3. Інвестиційно-інноваційна складова

Виважена податкова політика розвинених зарубіжних країн сприяє здійсненню інвестицій у технології, які полегшують та здешевшують витрати аграріїв на свою діяльність. В даний час Україна є інвестиційно непривабливою через недосконалість правового регулювання та нестабільність і неконтрольованість економіки.

4. Цінова складова

Ціни на продукцію агрокомплексу та матеріально-технічні ресурси є невиправданими і за оцінками УААН, це щорічно вимиває з сільськогосподарських підприємств фінансові ресурси обсягом близько 10 млрд. грн [3]. Вагомим є тут факт того, що в той час як ціна продукції сільського господарства зросла за останні 20 років в 4-5 разів, ціна промислової продукції підвищилась в 30-40 разів.

Американський досвід показує ефективність цінової політики за рахунок цінової надбавки. Тобто, якщо ціна на продукцію сільгоспвиробників є нижчою за ціну конкурентів, то держава компенсує це за власний рахунок, тим самим і стимулюючи продукцію власних товаровиробників на експорт, і відшкодовуючи втрати недоотримання коштів аграріям.

5. Кредитна складова

Питання кредитування українських аграріїв є дуже складним, адже без даного інструменту фінансової політики агросфера не зможе забезпечувати своє ефективне функціонування. Банки ж, натомість, бояться давати агрогосподарствам кредити, особливо довготермінові, через ризиковість їх діяльності, відсутність надійної застави та високу можливість неповернення даних коштів банку.

6. Страхова складова

Аграрії дуже часто зазнають збитків від неконтрольованих та непрогнозованих природних умов, які винищують майбутній врожай, та можуть легко збанкрутувати, особливо, якщо мова йде про малі та середні аграрні підприємства. В даний час агрострахування в Україні зовсім слабке, відсутня керуюча ланка, яка б сприяла розвитку даного виду страхування та контроль за дотриманням всіх нормативно-правових вимог, які, до речі, зараз є абсолютно невпорядкованими та недосконалими. Окрім того, тарифи та послуги, що їх пропонують страхові компанії, є зовсім не вигідними для аграріїв.

Слід зауважити, що Стратегією розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [4] передбачені пріоритетні напрями досягнення стратегічних цілей, зокрема щодо фінансової політики:

1) Фіскальна політика – створення прозорих інструментів системи оподаткування аграрного сектору залежно від його економічних особливостей та соціальної ролі:

- встановлення режиму оподаткування операцій зі зміни власника земельних ділянок залежно від періоду володіння;

- поетапна трансформація системи оподаткування в аграрному секторі;

- спеціальний режим оподаткування зберігається на період його дії згідно чинного законодавства;

- розробка нового інструментарію системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників різних форм господарювання.

2) Бюджетна підтримка – забезпечення стабільної системи державної підтримки аграрного сектору:

- запровадження середньострокового бюджетного планування, зокрема системи індикаторів фінансування аграрного сектору;

- надання переваги державній підтримці заходам, що не причиняють неефективний розподіл ресурсів в аграрній сфері;

- запровадження цільової підтримки на поворотній основі з умовою формування відповідальних за цільовий результат господарів;
- перехід до порядків переважно компенсаційних виплат взамін порядкам виплат по заявочному принципу;
- пріоритет фінансування інноваційно-інвестиційних проектів на засадах державно-приватного партнерства.

3) Фінансово-кредитна політика:

- створення дієвої системи земельної іпотеки;
- розвиток системи кредитного забезпечення аграрного сектору, в тому числі шляхом застосування аграрних розписок та електронних складських свідоцтв.

Для усунення недоліків фінансової політики, що провадиться зараз, держава мусить, перш за все, переглянути нормативно-правове середовище, що регулює кожную складову фінансового механізму, тобто потрібно створити фундамент для подальшого впровадження змін на практиці. При цьому Україна при розробці фінансових методів може спокійно спиратися на досвід розвинених країн світу, що вже продемонстрували на практиці поліпшення результатів діяльності агросфери.

Щодо заходів, які потрібно впровадити нашій країні при розробці фінансової політики в агросфері, то найважливішими з них є:

- збільшення видатків держави на фінансування програм аграрного розвитку, особливо для тих сільських районів, які зараз характеризуються занедбаністю та повним зносом виробничого обладнання;
- спрощення умов кредитування аграріїв, особливо довгострокового, через вдосконалення механізму застав (наприклад, у вигляді землі);
- оновлення виробничих фондів аграрних підприємств з урахуванням інновацій за рахунок державного інвестування у дану сферу;
- зменшення податкового навантаження аграріїв з подальшими пільгами для стимулювання розвитку агробізнесу;
- введення цінової надбавки на продукцію для підтримки конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників на світовому ринку та разом з тим відшкодування недоотримання ними прибутку;
- вдосконалення страхового захисту аграріїв через створення реально діючого контролюючого органу, так званого об'єднання всіх страхових компаній, яким надано ліцензію на здійснення агрострахування, який буде здійснювати контроль над застосуванням раціональних страхових тарифів та створенням нових програм страхування, що будуть страхувати інтереси як аграріїв, так і страхових компаній тощо.

Узагальнюючи все вищенаведене, можна сказати, що держава повинна піклуватися про своїх основних наповнювачів бюджету, проводячи фінансову політику у агросфері таким чином, щоб це стимулювало аграріїв на подальший розвиток, бажання надалі розширювати свою діяльність, використовувати можливості застосування високотехнологічних розробок для забезпечення більш ефективного виробництва та скорочення ресурсів, необхідних для досягнення бажаних результатів.

Список використаних джерел:

1. Дані щодо частки продукції сільського господарства у ВВП України (2010-2015 рр.). – [Електронний ресурс].- режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/arh_vvp_kv.html
2. Інформація щодо видатків держбюджету на розвиток аграрної сфери. – [Електронний ресурс].- режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/vidatkova-politika>
3. Дані щодо цінової політики у агросфері. – [Електронний ресурс].- режим доступу: <http://naas.gov.ua/newsall/>
4. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року. Міністерство аграрної політики та продовольства України. – [Електронний ресурс].- режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/7644>

Ярош Е.В., старший преподаватель,
кафедра финансов и кредита, экономический факультет,
УО «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»
(г. Гомель, Республики Беларусь)
e-mail: katelesnikova@yandex.ru

ФИНАНСОВЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ИННОВАЦИОННАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Понятие инновационной конкурентоспособности относительно новое в экономическом обороте. Наиболее традиционными вариантами применения термина «конкурентоспособность» является его союз с такими категориями, как «товары», «услуги», «организация», «отрасль». Необходимо отметить, что формирование и обоснование этих видов конкурентоспособности получило широкое освещение в многочисленных работах отечественных и зарубежных специалистов.

Культивирование категории инновационной конкурентоспособности обусловлено потребностью в описании механизма всевозрастающего и усиливающегося соперничества между экономическими субъектами за привлечение ресурсов стратегического развития.

Исходя из выше изложенного и опираясь на формулировки понятий конкурентоспособности и стратегического развития, можно говорить о неоспоримой актуальности появления категории инновационной конкурентоспособности. И теперь главная проблема заключается в определении данного понятия, описании его границ в системе менеджмента, а также в поиске критериев оценки, и разработке соответствующих методик оценки.

Актуальность данной тематики вызвала ответный ажиотаж в научной сфере. Однако появление большого количества формулировок и трактовок в данной области объясняется еще и неоднозначностью, и сложностью определения таких понятий, как «инновация», «инновационная деятельность», «инновационный потенциал», а также их многофакторностью.

Говоря о конкурентоспособности в общем виде, обязательным критерием признается наличие сильных, устойчивых позиций на рынке. Детализация же этого понятия предполагает выделение нескольких составляющих и стадий, таких как:

- факторная стадия, предполагающая, что успех конкурентной борьбы зависит от исходных ресурсных преимуществ, от наделенности факторами производства: природными и трудовыми ресурсами, капиталом;
- инвестиционная стадия, когда конкурентные позиции обеспечиваются за счет создания новых видов продукции, производственных процессов, организационных решений и других инноваций [1].

Таким образом, понятие «инновации» уже заложено в механизме достижения конкурентных преимуществ, в стратегии конкурентной борьбы. В свою очередь, одной из главных составляющих ресурсных возможностей и ресурсного потенциала любого субъекта хозяйствования признаются финансовые ресурсы и не только по причине того, что они выступают в роли универсального измерителя каждой из составляющих потенциала, но и благодаря тому, что они способны максимально быстро трансформироваться в любую из составляющих.

В предыдущих публикациях нами было предложено введение в экономический оборот понятия финансового инновационного потенциала, которое следует трактовать как совокупность имеющихся способностей и перспективных возможностей предприятия обеспечить финансовыми ресурсами использование и развитие инновационного потенциала субъекта хозяйствования.

Синтез в рамках единой методологической основы категорий «финансовый», «инновационный» и «потенциал» имеет целью объединение в одном понятии одновременно и имеющихся финансовых ресурсов и их резервов, которые могут быть использованы при соблюдении определенных условий или наличия соответствующих факторов, в противовес ограничения инновационного развития категорией «финансовые ресурсы».

В контексте понятия финансового инновационного потенциала термин «инновации» рассматривается в следующих аспектах:

1) Реализация инноваций связана прежде всего с разработкой и внедрением в производственный процесс новых прогрессивных технологий, производством новых или обновленных товаров и услуг, а также с осуществлением организационно-управленческих инноваций, что требует значительных вложений финансовых ресурсов с отвлечением их на длительный срок с высокой степенью риска окупаемости вложенных средств и возврата авансированного капитала. Соответственно, вопрос формирования финансовых ресурсов для обеспечения такого рода деятельности, требует высокого профессионализма специалистов в области финансового менеджмента и наличия определенных конкурентных преимуществ субъекта хозяйствования;

2) Не менее важным аспектом является рассмотрение инноваций с позиции источника наращивания финансовых ресурсов, что обеспечивает новые возможности последующего инновационного развития. Это обусловлено в первую очередь тем, что в случае успешной реализации инновационных проектов, предприятие получает значительный финансовый результат, а во вторую – способностью инноваций к диффузии, когда в последующем они уже требуют вливания меньшего количества финансовых ресурсов, а в силу мультипликативных особенностей, относительно незначительные затраты способны обеспечить значительный прирост прибыли в рамках отдельного предприятия и ВВП - в масштабах страны, а также подъем в смежных отраслях экономики. Фактически, инновации рассматриваются не только в качестве потребителя финансовых ресурсов, но и в качестве их источника, и, как следствие, конкурентного преимущества.

Конкретизируя суть финансового инновационного потенциала, следует обратить внимание на нетождественность двух, часто употребляемых в синонимичном ряду понятий: финансовые и инвестиционные ресурсы. Однако это не совсем корректно, и, прежде всего, по той причине, что понятие инвестиционные ресурсы шире, а их сумма в денежном выражении больше суммы финансовых ресурсов на величину производственного капитала и нематериальных активов, которые могут быть вовлечены в хозяйственный оборот, что является весьма актуальным в ходе реализации инноваций, поскольку инновационная деятельность должна нести в себе элемент преемственности результатов реализации отдельных инновационных проектов.

В свою очередь финансирование, в самом общем смысле, следует рассматривать как процесс использования капитала в качестве фактора производства, что тесно связывает его с понятием инвестирования, предполагающего осуществления капиталовложений с целью реализации определенного проекта. Поэтому финансирование инновационной деятельности имеет определенную связь с инвестированием, однако в таком контексте эти понятия далеко не являются идентичными.

Таким образом, мы обосновали наличие множества точек соприкосновения понятий инновационной конкурентоспособности и финансового инновационного потенциала. Данное обстоятельство дает нам основание предложить использование финансового инновационного потенциала в его количественной интерпретации в качестве критерия оценки уровня инновационной конкурентоспособности.

Список использованных источников:

1. Лапаев, С.П. Система показателей инновационной конкурентоспособности региона/ С.П. Лапаев// Вестник ОГУ. – 2009г.- № 8 (102) /август.- С.63-67.
2. Ярош, Е.В. Финансовый инновационный потенциал как основа финансового обеспечения инновационной деятельности предприятия/ Е.В. Ярош // Культура народов Причерноморья».- Симферополь.- 2010.-№ 188. - С.57-62.

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

Акименко О. Ю., канд. екон. наук, доцент

Жолобецька М. Б., аспірант

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: Marina.chernigov@mail.ru

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ПРОЦЕСУ НА ФОРМУВАННЯ ЯКІСНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Актуальність проблеми. Бухгалтерський облік - найважливіший елемент економічної системи, без знання якого неможливе ефективне управління підприємством, відповідно організація обліку є одним із головних джерел отримання якісної фінансової інформації. Розвиток сучасних економічних відносин вимагає ефективної організації обліку на підприємстві, яка, у свою чергу, визначається успішною діяльністю суб'єкта господарювання. У цьому процесі особливої актуальності набувають питання раціоналізації організації обліку, з'ясування його ролі в управлінні господарською діяльністю та прийнятті майбутніх перспективних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням організації бухгалтерського обліку та її проблемам присвячена значна кількість праць як у вітчизняній, так і в світовій економічній науці. Вивченням теоретичних і практичних аспектів організації бухгалтерського обліку займалися зокрема такі вчені, як П.С. Безруких, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, Й.Я. Даньків, В.П. Завгородній, В.Б. Івашкевич, М.В. Кужельний, В.С. Лень, Л.Г. Ловінська, О.В. Олійник, М.Я. Остап'юк, В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко та ін. Завдяки роботам цих вчених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік як прикладна економіка – правова дисципліна розвивається під впливом суспільно – економічних, соціально-правових чинників, з урахуванням особливостей відкритих, динамічних багатофункціональних та багаторівневих систем, що потребують організації. Саме для цього бухгалтерський облік повинен вирішувати поставлені завдання, і відповідно, бути організований згідно вимог чинного законодавства та умов конкретної господарюючої одиниці. Саме належна організації бухгалтерського обліку є одним з найвідповідальніших етапів створення підприємства, а також запорукою рентабельності в майбутньому.

Що стосується визначення терміну «організація бухгалтерського обліку», то вчені трактують його по-різному. Узагальнюючи дані визначення, під *організацією бухгалтерського обліку* розуміємо зважені дії керівництва підприємства та працівників облікового апарату щодо створення цілісної системи бухгалтерського обліку, оптимізації її організованості, функціонування якої здатне забезпечити інформаційні потреби зовнішніх та внутрішніх користувачів облікової інформації (включаючи вибір форми організації обліку та формування забезпеченості облікового процесу).

Організація бухгалтерського обліку, що здійснюється у відповідності до вимог Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», включає в себе такі завдання:

1) своєчасне, повне, достовірне, безперервне відображення всіх фактів господарської діяльності, які були здійснені на підприємстві;

2) опрацювання даних за допомогою відповідних процедур, прийомів та способів відповідно до вимог розкриття вихідної інформації;

3) складання на основі отриманого масиву опрацьованої інформації звітності підприємства та надання її зацікавленим користувачам.

Відповідно до поставлених завдань організація бухгалтерського обліку складається із трьох взаємопов'язаних етапів: методичного (вибір способів та прийомів, що є основою для методів обліку; технічного (вибір форми обліку, яка найбільш повно характеризуватиме та відповідатиме розміру підприємства та його галузі); організаційного (забезпечує організацію процесу управління в бухгалтерії).

Організація бухгалтерського обліку ґрунтується на певних принципах. Як зазначає Н.М. Малюга, «принцип – це те, що завжди, за будь-яких умов, без будь-якого винятку властиве певному явищу. Принцип виступає основою, початком, керівною ідеєю у будь-яких відносинах» [5, с. 28]. Як і в основі будь-якої системи, так і в основі системи бухгалтерського обліку і процесу його організації, лежать найважливіші підвалини, принципи. Всі вони направлені на досягнення єдиної мети – створення системи інформаційного забезпечення процесу прийняття стратегічних управлінських рішень, у разі відсутності якої можуть бути присутні негативні явища в господарській діяльності суб'єкта господарювання. Принципи організації обліку відрізняються від принципів обліку, мають дещо інший зміст, визначені не законодавчо, а довільно вченими-теоретиками та практиками. Найголовнішими з них є: 1) принцип відповідальності, 2) принцип правової відповідності, 3) принцип аналогічності, 4) принцип системності, 5) принцип цілісності, 6) принцип індивідуальності, 7) принцип конфіденційності, 8) принцип реєстрації, 9) принцип економічності інформації, 10) принцип обачності, 11) принцип несуперечності, 12) принцип комунікації та інші [3].

Організація бухгалтерського обліку передбачає вирішення таких принципово важливих питань: розробка концепції облікової політики підприємства; встановлення межі застосування фінансового та управлінського обліку; складання якісної фінансової звітності. Від вирішення цих питань залежить структура та якість обліку і врахування запитів управлінської системи і функціонування інформаційної системи підприємства.

Основними об'єктами організації бухгалтерського обліку є: обліковий процес (номенклатура, носії, документообіг, документопотоки); праця виконавців (працівників бухгалтерії, лінійного апарату); забезпечення обліку (організаційне, інформаційне, правове, технічне, умов праці); розвиток системи бухгалтерського обліку.

Суб'єктами в організації бухгалтерського обліку виступають: власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), що здійснює керівництво підприємством, та головний бухгалтер або особа, на яку покладено ведення бухгалтерського обліку підприємства.

Відповідно до закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV підприємствам надана можливість самостійно обирати одну з 4-ох форм бухгалтерського обліку:

1. введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером;

2. користування послугами спеціаліста з бухгалтерського обліку зареєстрованого як підприємець без створення юридичної особи;

3. ведення на добровільних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або аудиторською фірмою;

4. самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності власником або керівником підприємства, звітність якого не повинна оприлюднюватись [1].

Отже, організація бухгалтерського обліку підприємства залежить від обсягу облікових робіт, наявності комп'ютерної техніки, інших умов, а також від тієї облікової політики, яку веде підприємство. При цьому свою облікову політику підприємства розробляють самостійно на основі встановлених загальних правил бухгалтерського обліку.

Визначення облікової політики трактується в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та Національному положенні (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», де визначено, що це «сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і подання фінансової звітності». Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [1, 2].

Облікова політика розробляється кожним підприємством та згідно принципу послідовності бухгалтерського обліку постійно застосовується підприємством. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбаченими національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Головною метою облікової політики – забезпечення одержання достовірної інформації про фінансовий та майновий стан підприємства, результати його діяльності, які необхідні для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття певних рішень [6].

Формування облікової політики є дуже складним та відповідальним завданням, де крім факторів нормативно - правового характеру необхідно також враховувати юридичний статус підприємства; галузеву специфіку підприємства; наявність кваліфікованих бухгалтерських кадрів, тощо.

Висновки. Отже, організація бухгалтерського обліку на підприємстві повинна забезпечити оптимальне та ефективне функціонування системи бухгалтерського обліку. Ефективна та раціональна побудова організації бухгалтерського обліку розпочинається з формування облікової політики суб'єкта господарювання. Від чітко сформованої облікової політики залежить ефективне управління господарською діяльністю підприємства, якість отриманої фінансової звітності та, відповідно, стратегія його розвитку на тривалу перспективу.

Список використаних джерел:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-ХІV [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Акуменко О.У., Zholobetska M.B., Irkha Ya.M. Analysis of organizational principles of accountin / Розвиток соціально-економічних систем в сучасних умовах»: І Міжн.наук.- практ. конф. (м. Харків, 16-17 грудня 2016 р.) : тези доповідей. - Харків : Молодий вчений, 2016.
4. Лень В.С. Організація бухгалтерського обліку: навч. посіб. Центр навчальної літератури, Київ 2006. – 696 с.
4. Малюга Н.М. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку навч. посіб. Житомир 2006. — 539арк
6. Давидов Г.М. Облікова політика навч. посіб. Київ : Знання, 2010.- 479 с.

Андросенко О. О., канд. екон. наук, доцент
кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: elena-androsenko@yandex.ua

ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Бухгалтерський облік витрат – це важлива складова обліку, що постійно удосконалюється і пов'язано це, перш за все, з необхідністю досягнення оптимальної економічної безпеки підприємств, формування конкурентних переваг, які б забезпечили стійкий розвиток в умовах конкуренції.

Питання щодо облікового забезпечення управління витратами стали предметом досліджень та дискусій багатьох авторів, зокрема С. Голова, М. Пушкаря С., В.

Гвашкевича, Л. Нападовської, Ч. Хорнгрена, Дж. Фостера, Р. Хілтона, А. Аткинсона, М. Чумаченка і багатьох інших науковців.

Аналіз підходів облікового забезпечення управління витратами дозволив згрупувати їх за окремими основними напрямками, а саме:

- 1) мінімізація витрат на виробництво [1, с. 50];
- 2) допомога управлінцям у прийнятті економічно обґрунтованих рішень [2, с.23];
- 3) раціональне використання засобів і предметів праці та самої праці [3, с. 4].

Історія становлення та розвитку облікового забезпечення управління витратами розвивалася поступово і мала цільовий характер. Так, М. Чумаченко, характеризуючи зміни в системі обліку, зазначав: «1950-60-ті роки в США відзначаються зростанням інтересу до питань обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості. Змінилися функції та зміст обліку. Поняття «облік витрат» у 1950-х роках дедалі частіше почали замінити поняттям «управлінський облік». Зміна змісту цих понять виявилась у переорієнтації на складання попередніх кошторисів витрат, оперативне виявлення відхилень від кошторисів, систематичний аналіз витрат виробництва і варіантів управлінських рішень на базі їх собівартості [4, с. 4]. Облікове забезпечення управління витратами – це важливий об’єкт управлінського обліку, оскільки саме в ньому створюються інформаційні ресурси для використання з урахуванням цілей та завдань всіх учасників управлінського процесу та з метою ефективного управління всіма ресурсами.

Цілком справедливо Р. Хілтон визначає управління витратами як сукупність методів, використання яких забезпечує досягнення цілей підприємства [5].

Аналіз вітчизняних та зарубіжних джерел свідчить про те, що концепція управління витратами формувалася поступово і пройшла кілька етапів розвитку від обліку витрат у складі виробничого обліку, через формування у складі управлінського обліку і до управління витратами (рис. 1 за даними [6]).

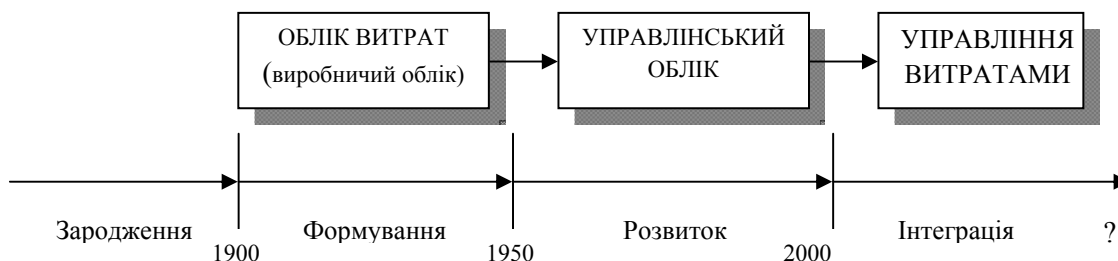


Рис. 1. Еволюція концепцій управління витратами

Проте це не механічний чи технічний поділ системи обліку, що включає ізолюваний облік витрат, а цілеспрямований та динамічний розвиток системи, в якій формується інформація для потреб управління, оскільки в основі управління завжди лежать витрати, необхідні для здійснення будь-якої діяльності. М. Чумаченко, дотримуючись цієї самої позиції, відзначав, що це «... цілеспрямований розвиток обліку, перетворений в надійного постачальника обробленої інформації для потреб управління» [7, с. 6].

Для того, щоб управляти витратами, слід урахувувати не лише внутрішню, а й зовнішню інформацію, оскільки на величину витрат значною мірою впливає зовнішнє середовище (попит на конкретні характеристики готового продукту). Очевидно, слід дослухатися до передових підприємств, які за основу беруть філософію контролінгу, що базується на ринково орієнтованому управлінні витратами.

Систему контролінгу можна визначити як обліково-аналітичну систему, що синтезує елементи обліку, контролю, планування. На вітчизняних підприємствах ці

системи виконують такі функції: вибір процедур і методів управлінського обліку; класифікація витрат; бюджетний контроль; прогнозування фінансових результатів; аналіз ефективності; забезпечення нормування матеріальних та інших ресурсів; підготовка інформації для різних рівнів управління.

Отже, критичний аналіз літературних джерел свідчить про те, що система облікового забезпечення управління витратами охоплює:

- адекватну класифікацію витрат як фундамент формування будь-якої системи обліку та методи обліку витрат для різних цілей;
- бюджетування витрат як інструмент формування цільових витрат, які забезпечують цільовий прибуток;
- аналіз собівартості як важливий показник ефективності діяльності;
- формування інформації для прийняття управлінських рішень.

Оскільки система управління формується через функції планування, бюджетування, обліку, контролю, аналізу, прийняття управлінських рішень, то основними етапами створення системи облікового забезпечення управління витратами на підприємствах є:

- вибір процедур нормування витрат і методів їх обліку в системі управлінського обліку;
- класифікація витрат для різних цілей;
- розробка бюджетів для ефективного прогнозування та контролю за витратами;
- прогнозування цільових витрат з метою забезпечення цільового прибутку;
- аналіз витрат, які б забезпечували ефективну діяльність;
- розробка інформаційних моделей для прийняття управлінських рішень на різних рівнях управління.

Список використаних джерел:

1. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти) : [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 422 с.
2. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет : [учеб. для вузов] / В. Б. Ивашкевич. – М. : Экономист, 2003. – 618 с.
3. Білуха М. Т. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / М. Т. Білуха. – К. : КДТЕУ, 2000. – 692 с.
4. Чумаченко Н. Г. Учет и анализ в промышленном производстве США / Н. Г. Чумаченко. – М. : Финансы, 1971. – 240 с.
5. Hilton R. W. Cost Management: Strategies for Business Decisions / Hilton R. W., Maher M. W., Selko F. N. – Irwin Mc Graw-Hill, 2000.
6. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку : [монографія] / С. Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
7. Чумаченко М. Управлінський облік потребує підтримки / М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 5. – С. 3 – 7.

Андрусів Н. І., студентка 4 курсу,
група ОА-43, Інститут економіки і менеджменту
Науковий керівник: **Лемішовська О. С.**, канд. екон. наук, ст. викладач
кафедри обліку та аналізу
Національний університет «Львівська політехніка» (м. Львів, Україна)
e-mail: andrusiv_n@ukr.net

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ: СУТЬ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

Сучасний розвиток національної економіки висуває потребу у постійній фінансовій підтримці розвитку малого підприємництва. Це пояснюється тим, що саме цей сектор економіки має змогу створити нові робочі місця, збільшити зайнятість населення, що в свою чергу вплине на збільшення надходжень до місцевого бюджету за рахунок сплати єдиного податку. У ширшому розумінні, спрощена система оподаткування є особливим механізмом справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів на єдиний, в порядку та на умовах ведення спрощеного обліку та звітності.

Суб'єкти господарювання, які мають право застосовувати спрощену систему оподаткування поділяються на 4 групи. До першої групи належать підприємці, що здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торгівельних місць на ринках чи діяльність по наданню побутових послуг населенню, не використовуючи при цьому працю найманих працівників. За таких умов їх обсяг доходу не повинен перевищувати 300 тис. грн. на рік, а ставка податку - до 10% мінімальної заробітної плати. У другу групу входять підприємці, що здійснюють діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку чи населенню, займаються виготовленням чи продажем товарів, чи ведуть діяльність у сфері ресторанного господарства. При цьому кількість найманих працівників – до 10 чоловік, обсяг доходу – до 1,5 мільйона грн. Ставка єдиного податку – до 20% мінімальної заробітної плати. До третьої групи належать фізичні особи-підприємці та юридичні особи, в яких обсяг доходу – до 5 мільйонів грн., а ставка податку – 5% доходу за умови окремої сплати ПДВ та 3% доходу за умови включення ПДВ до складу єдиного податку. Четверту групу складають сільгоспвиробники, в яких частка товаровиробництва за попередній рік дорівнює або перевищує 75%. При цьому ставка оподаткування становить 0,16 – 5,4 % нормативно – грошової оцінки 1 га землі.

Основними перевагами спрощеної системи є зменшення навантаження на малий бізнес шляхом звільнення суб'єктів підприємницької діяльності від сплати певних податків і зборів, надання права вибору стосовно сплати ПДВ, простота визначення об'єкта оподаткування для визначення суми єдиного податку. Проте, суб'єкти підприємницької діяльності повинні сплачувати на загальних підставах податки, збори та митні платежі, які стосуються ввезення товарів на митну територію України. Недоліками системи спрощеного оподаткування є надання повної відповідальності суб'єкта господарювання за вибір тієї чи іншої групи платників єдиного податку (що може послужити причиною для масових штрафних санкцій за некоректний вибір групи), заборона на застосування спрощеної системи оподаткування нерезидентами, а також обмеження за видами діяльності.

Спрощена система повинна передбачати простоту визначення бази оподаткування та розміру податкового зобов'язання, мінімізацію облікових процедур. Послаблення вимог до спрощеної системи оподаткування із одночасним покращенням комплексу умов для платників єдиного податку можуть стати причинами ширшого застосування спрощеної системи оподаткування, що є важливою складовою державної податкової політики підтримки розвитку малого підприємництва в Україні.

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України № 2755-VI від 2 грудня 2010 р.

Атрошенко А. П., Тертишнік І. М., студентки 4 курсу,
група ОА-131, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Іванова Л. Б.**, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: 19790518@ukr.net

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПУБЛІЧНОЇ ЗВІТНОСТІ ОКРЕМИХ ПІДПРИЄМСТВ: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ

На сучасному етапі розвитку підприємницької діяльності і економіки загалом періодично змінюються як організаційні, економічні так і технологічні умови функціонування галузі. Тому, щоб правильно проаналізувати поточний стан підприємства, необхідно виявити притаманні галузеві особливості та зміни в діяльності, що впливають на його фінансові результати. Для структуризації такого аналізу потрібно визначити поетапність його виконання.

В теперішніх умовах, порівняльний аналіз підприємств за галузевим аспектом є вкрай необхідним, бо дозволяє сформувати рейтинг між досліджуваними підприємствами певного регіону, області або країни з метою подальшої оцінки бізнесу, умов кредитування та інвестування. Такою інформацією цікавляться не тільки потенційні інвестори, комерційні банки, а міжнародні організації. Так у жовтні 2016 року Світовим банком опубліковано «глобальне дослідження Doing Business-2017 та супроводжуючий його рейтинг щодо створених у країнах світу умов для ведення бізнесу. Дослідження оцінює регуляторний клімат в країні, або як впроваджуються зміни у законодавство з метою покращення умов для підприємницької діяльності. Рейтинг охоплює 190 країн і умови для ведення бізнесу протягом II півріччя 2015 – I півріччя 2016 років в межах дослідження за 10-ма компонентами» [1]. Крім того, метод порівняльного аналізу сприяє глибшому пізнанню загальних властивостей і відмінностей, тенденцій і розвитку, а також більш обґрунтовано та критично дає оцінити різноманітні процеси та явища та резерви [2].

Порівняльний аналіз використовують для визначення розмірів і причин відмінностей у використанні ресурсів і ефективності виробництва, а також для мобілізації внутрішніх резервів порівнюваних підприємств шляхом поширення передового досвіду [3].

Питання порівняльного аналізу відображенні в наукових працях М.Т. Білухи, М.Я. Дем'яненка, П.І. Гайдуцького, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Л.Б. Іванової. Джерелом для аналізу є публічна фінансова звітність, а також групи показників статистичної та оперативної звітності підприємств окремих галузей.

Для порівняльного аналізу ми звернулися до трьох суб'єктів господарювання: приватне підприємство «Автопрофсервіс АТР», яке займається наданням послуг з ремонту автомобілів; приватне підприємство «Лілія», яке спеціалізується на виробництві побутових меблів з деревини та товариство з обмеженою відповідальністю «ШАГРАЙ», основною діяльністю якого є оптова торгівля. Всі наведені підприємства відносяться до групи малого бізнесу та розміщені в місці Чернігові. Результати розрахунків за даними скороченої фінансової звітності малих підприємств знаходяться у таблиці 1.

За результатами наведених у таблиці розрахунків, бачимо, що ПП «Автопрофсервіс АТР» та ПП «Лілія» за масштабами своєї діяльності є подібними, що не можна сказати про третє підприємство. У ТОВ «Шаграй» практично всі статті балансу майже у 10 разів більші ніж у інших порівнюваних підприємств. Проте за структурою балансу всі три малі підприємства є досить схожими, що і було основою для вибору цих суб'єктів господарювання для порівняльного аналізу їх діяльності.

**Порівняльна структура балансів підприємств, що відносяться до різних галузей господарства,
кінець 2015 року**

Показники	Підприємства					
	ПП «Автопрофсервіс АТР»		ПП «Лілія»		Товариство з обмеженою відповідальністю "ШАГРАЙ"	
	Абсолютне значення, грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, грн	Питома вага, %	Абсолютне значення, грн	Питома вага, %
Валюта балансу, у т.ч.	590,6	100,00	943,0	100,00	9352,9	100,00
1. необоротні активи, тис.грн.	25,7	4,35	41,6	4,41	410,0	4,38
2. оборотні засоби, тис.грн	564,9	95,65	901,4	95,59	8942,9	95,62
2.1. запаси, тис.грн.	534,1	94,68	802,7	89,05	5964,6	66,70
2.2. дебіторська заборгованість, тис.грн.	8,2	1,45	59,8	6,63	540,9	9,07
3. власний капітал, тис.грн.	543,2	91,97	671,8	71,24	6417,2	68,61
4. запозичений капітал, тис.грн.	47,4	8,03	271,2	28,76	2935,7	31,39
4.1. довгострокові зобов'язання, тис.грн	0,00	0,00	0,00	0,00	1099,3	37,45
4.2. поточні зобов'язання, тис.грн.	47,4	100,00	271,2	100,00	1836,4	62,55

Порівнюючи структуру активів, слід зазначити, що у всіх трьох підприємств вона є «легкою», тому що питома вага необоротних активів займає менше 5% (рис. 1). Така структура свідчить про мобільність майна підприємства. Для торгових фірм дана ситуація є типовою, а виробниче підприємство та підприємство з надання послуг мають таку малу частку основних засобів через переважання орендованого майна над власним. Це не є дивним, а навпаки, є зручним способом для ведення малого бізнесу, бо за таких умов власник має змогу відкрити свій бізнес при мінімальних капіталовкладеннях.

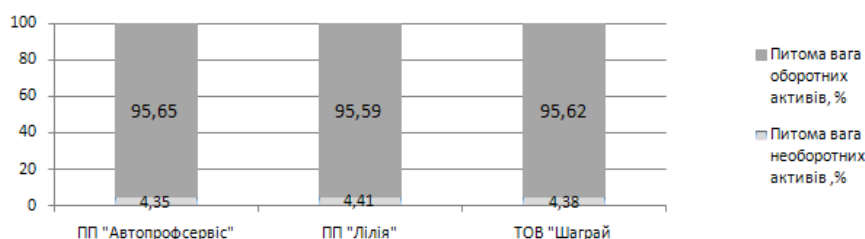


Рис. 1. Структура майна підприємств

В структурі оборотних активів найбільшу частку складають запаси – більше 60%, що відображено на рис. 2. Одночасно з цим дебіторська заборгованість займає лише 10% від валюти балансу. Тобто, оборотні засоби повільніше обертаються на підприємстві в основному через їх скупчення у формі виробничих запасів. При такій їх значній питомій вазі, суб'єктам господарювання необхідно приділити увагу, щодо оптимізації періодичності поставок та їх обсягу.

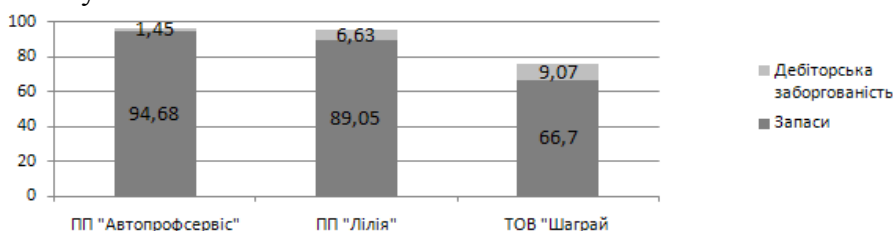


Рис. 2. Структура оборотних активів підприємств

Аналіз структури пасивів балансів підприємств дозволив з'ясувати, що підприємства здійснюють свою господарську діяльність в основному за рахунок власних коштів. На рис. 3 видно, що їх частка в пасиві складає більше ніж 60 %: сама висока питома вага на підприємстві, яке надає послуги – 92%. Залучені кошти на цих підприємствах представлені в основному поточною кредиторською заборгованістю, окрім підприємства оптової торгівлі, довгострокова дебіторська заборгованість якого складає 37%. З цього слідує висновок, що підприємства працюють в умовах низького рівня фінансового ризику, що є позитивним фактором для їх подальшого розвитку.

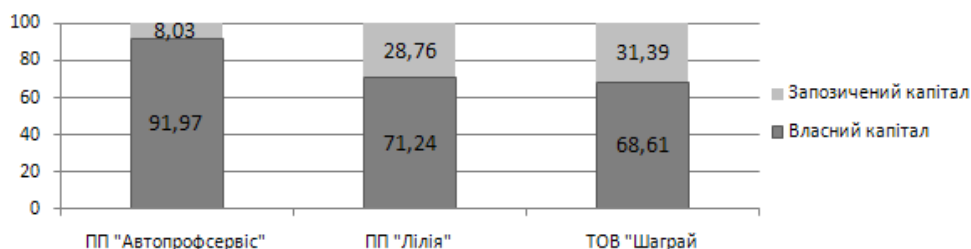


Рис. 3. Структура пасиву підприємств

Доречним було б порівняти підприємства за елементами витрат, проте скорочена фінансова звітність не дозволяє зробити висновок про тип виробництва, торгівлі та сфери послуг суб'єктів господарювання. Це є недоліком даної форми звітності.

Таким чином отримані результати надають змогу зробити наступні висновки.

Порівняльний аналіз підприємств різних галузей дозволяє визначити: ступінь ефективності ресурсів, а отже виявити резерви підвищення результативності діяльності. Завдяки спеціальній методиці аналізу зовнішні користувачі інформації (міжнародні організації, комерційні банки, інвестори) мають можливість оцінити становище суб'єкта господарювання на фінансовому ринку та його рейтинги щодо конкурентоспроможності.

Критеріями для порівняння трьох підприємств різних галузей виступили – відношення підприємств до малого бізнесу, подібна структура майна, однорідність вкладеного капіталу.

В процесі аналізу було виділено декілька етапів [4]. Спочатку була визначена структура майна. На другому етапі більш детально проаналізовано склад оборотних засобів, що дозволило виявити основні проблеми всіх трьох підприємств, а саме – завеликі виробничі запаси. Ефективне управління матеріальними запасами передбачає аналіз існуючих моделей планування запасів і вибір тієї з них, яка забезпечувала б оптимальне інвестування коштів у виробничі запаси. Тому виникає необхідність визначення того необхідного рівня запасів, який дозволить мінімізувати витрати на їх придбання і утримання [5]. На малих підприємства раціональним є використання моделей ABC та XYZ – аналізу, що дає змогу більш ефективно планувати виробничі запаси та управляти ними.

Підприємства працюють виключно за замовленнями. Порівняльний аналіз засобів у розрахунках довів, що з покупцями переважає попередня оплата, про що свідчать незначні суми дебіторської заборгованості. Це є виправданим тому, що ризики малого бізнесу є завеликими. Вважаємо, така форма розрахунків із замовниками є дійсно обґрунтованою, так як убезпечує маленьку фірму від можливих збитків.

Форма попередньої передоплати та стабільність замовлень забезпечують фінансову незалежність підприємств, що було виявлено з наступного етапу аналізу – аналізу структури капіталу. Питома вага власного капіталу у валюті балансу складає величину від 68,61 % до 91,97%, що значно перевищує загальноприйняті норми (50%). Такий рівень автономії підприємств формує їх захисний шар від зовнішніх ризиків.

Наступним етапом порівняльного аналізу є характеристика типу підприємства: матеріаломістке, трудомістке чи фондомістке [6]. Така інформація надає змогу планувати діяльність на майбутнє; оптимізувати різноманітні витрати; і найголовніше – віднайти резерви для зниження собівартості. Нажаль обмеженість у звітах ПП «Лілія» та ТОВ «Шаграй» не

надали можливості зробити висновок у даному напрямку. Це є недоліком регламентованої звітності для малих підприємств, що обмежує обізнаність зовнішніх користувачів. І тому на даному етапі можна лише порекомендувати, щоб після основної інформації звітності у додаткових рядках зазначати: скільки складають матеріальні витрати, витрати на заробітну плату, амортизацію обладнання або інші важливі елементи витрат відповідно до специфіки підприємства. Ця інформація дозволить визначити тип підприємства, структуру розміщеного капіталу, привернути увагу інвесторів та залучити у свій бізнес додаткові інвестиції, що завжди є доречним.

Список використаних джерел:

1. DOING BUSINESS-2017. Україна в рейтингу світового банку легкості ведення бізнесу [Електронний ресурс] // Економічний дискусійний клуб. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://edclub.com.ua/analytika/doing-business-2017-ukrayina-v-reytingu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>;
2. Метод порівняльного аналізу [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: http://stud.com.ua/24308/politologiya/metod_porivnyalnogo_analizu
3. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник. - Тернопіль: Економічна думка, 2001. - 365 с. –Режим доступу до ресурсу: <http://readbookz.com/book/147/4139.html>
4. IVANOVA LIUDMYLA ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF SMALL BUSINESS ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF THE LEGISLATION CHANGES IN UKRAINE / Liudmyla IVANOVA, Tatiana HOHOL; SUSTAINABLE DEVELOPMENT. Bulgaria - 2013. - vol. 8. - P. 18- 22
5. Оптимізація виробничих запасів як один із напрямів управління витратами [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: <http://enuftir.nuft.edu.ua/jsui/bitstream/123456789/16317/1/Productional%20resources%20optimization%20.pdf>
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. пос. / Г.В. Савицька. – К.: Знання, 2012. – 654 с.

Бабко І. С., студентка 4 курсу,
група БО-131, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Гоголь Т. А.**, д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: babko.96@mail.ru

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВІДОБРАЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ ТА В УКРАЇНІ

У сучасних економічних умовах аналіз фінансового стану підприємства набуває все більш важливого значення. Це спричинюється необхідністю відстеження забезпеченості підприємства необхідними ресурсами, раціональністю їх фінансування та ефективністю їх використання. Забезпечення достатнього рівню таких показників сприяє укріпленню та підвищенню конкурентоспроможності підприємства на ринку та підвищенню рівня його прибутковості.

Поняття «фінансового стану» включає в себе велику кількість характеристик ефективності діяльності підприємства. Фінансовий стан – це сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості [1].

Аналіз поняття «фінансового стану», що визначено такими зарубіжними авторами, як Брігхемом І.[2], Грехемом Б.[3], Бернстайном Л.[4], Вайтхорстом Ф.[5], Фабоззі Ф.[6] свідчить, що поняття фінансового стану у західних країнах є тотожними з поняттями фінансового положення (financial position), фінансової стійкості (financial sustainability), фінансового результату (financial perfomance). При цьому акцент робиться на здатності підприємства забезпечувати власну платоспроможність, покривати свої зобов'язання,

покривати витрати діяльності, створювати новий продукт з наявних ресурсів та отримувати при цьому дохід.

Основна інформація для аналізу фінансового стану як в Україні так і в зарубіжних країнах відображається в балансі. Баланс уможливорює оцінку найсуттєвіших ознак фірми. Саму процедуру оцінок заведено називати читанням балансу. Вміння читати баланс - важлива професійна характеристика фінансиста, яка надає йому можливість скласти прогнозні баланси й управляти найважливішими фінансовими параметрами фірми. До того ж вміння читати фінансові звіти допомагає фінансовому аналітику скласти правильний висновок про фінансовий стан і виробничу діяльність інших компаній.

Метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату.

Для вивчення фінансового стану підприємства необхідна інформація про економічні ресурси, що ним контролюються, його фінансову структуру, ліквідність та платоспроможність, а також здатність адаптуватись до змін середовища, в якому воно функціонує.

Елементами балансу, безпосередньо пов'язаними з визначенням фінансового стану підприємства та змін у ньому, є активи, зобов'язання, власний капітал.

Активи і зобов'язання при їх аналізі не підлягають згортанню, за винятком випадків, передбачених окремими стандартами. Підсумок активів балансу повинен дорівнювати сумі зобов'язань та власного капіталу [7].

Аналізуючи баланс вітчизняних підприємств ознаками “позитивного” балансу є наступні чинники:

- ✓ валюта балансу в кінці звітного періоду збільшилась в порівнянні з початком;
- ✓ темпи приросту оборотних активів вищі, ніж темпи приросту необоротних активів;
- ✓ власний капітал підприємства перевищує позиковий і темпи його росту вищі, ніж темпи росту позикового капіталу;
- ✓ темпи приросту дебіторської та кредиторської заборгованості є приблизно однаковими;
- ✓ частка власних засобів в оборотних активах повинна бути більше 10 %.

А також позитивної оцінки заслуговує тенденція до зростання матеріальної частини балансу (основні засоби + оборотні засоби). І, навпаки, певну настороженість повинно викликати збільшення дебіторської частини, а в пасиві – кредиторських статей. Очевидно, що особлива увага звертається на статтю пасиву “Прибуток”.

Якщо говорити про підприємства зарубіжних країн та їх фінансову звітність, то Міжнародні стандарти не визначають формат балансу, тому підприємство може саме обирати форму подання інформації про фінансове становище, якщо інше не передбачено законодавством.

У міжнародній практиці набули поширення такі моделі балансу:

- 1) Активи = Зобов'язання + Власний капітал;
- 2) Активи — Зобов'язання = Власний капітал.

Перша модель може бути реалізована у вертикальній або горизонтальній формі, а друга лише у вертикальній.

Другу модель традиційно застосовують британські компанії. Така модель дозволяє бачити робочий капітал або чисті поточні зобов'язання (різницю між поточними активами та поточними зобов'язаннями), який є важливим індикатором ліквідності фінансового стану підприємства.

Крім того, в межах цих моделей балансу його статті можуть бути класифіковані як поточні та непоточні та наведені в послідовності зростання чи зниження їхньої ліквідності (терміну погашення).

Методичну послідовність проведення фінансового аналізу балансу підприємства розглянемо за даними умовного, але реального підприємства

Прикладом першої моделі, в якій застосовано класифікацію поточні / непоточні, всередині якої статті розташовано у порядку зменшення їхньої ліквідності (терміном погашення є консолідований баланс Групи "Nestle" (табл. 1)).

Таблиця 1

Консолідований баланс Групи "Nestle"

Активи	Сума, тис. дол.	Зобов'язання, частка меншості та капітал	Сума, тис. дол.
		Поточні зобов'язання	
Поточні активи		Торговельні та інші рахунки, що підлягають сплаті	9 932
Ліквідні активи		Фінансові зобов'язання	10 548
Грошові кошти та їх еквіваленти	6 338	Зобов'язання щодо виплат працівникам	3 147
Інші ліквідні активи	7 953	Відстрочені податкові зобов'язання	492
	14 291	Податок, що підлягає сплаті	15
Торговельна та інша дебіторська заборгованість	12 666	Інші рахунки, що підлягають сплаті	400
Запаси	6 794	Забезпечення	3 381
Похідні активи	959	Непоточні зобов'язання	23 805
Передплата на нарахований дохід	632	Разом зобов'язання	51 720
Разом поточні активи	35 342	Частка меншості	813
Непоточні активи		Власний капітал	
Основні засоби		Акціонерний капітал за номіналом	404
Валова вартість	40 797	Премія по акціях та резерви	
Накопичена амортизація	(23772)	Премія по акціях	5 926
	17 025	Резерв для викуплених акцій	2 830
Інвестиції в асоційовані підприємства	2 561	Резерв проведення валюти	(4 070)
Відстрочені податкові активи	1 519	Нерозподілений прибуток	32 307
Фінансові активи	2 862		36 993
Активи, пов'язані з виплатами працівникам	1 083		37 397
Гудвіл	25 718	Мінус	
Нематеріальні активи	1 242	Викуплені акції	(2 578)
Разом непоточні активи	52 010	Разом власний капітал	34 819
Разом активи	87 352	Разом зобов'язання, частка меншості та власний капітал	87 352

Прикладом другої моделі, яку традиційно застосовують британські компанії, є консолідований баланс Групи "City Centre Restaurants PLC" (табл. 2).

Консолідований баланс Групи "City Centre Restaurants PLC"

Стаття	Сума, тис. дол.
Основні активи	
Матеріальні активи	143 799
Інвестиції в дочірні підприємства	—
	143 799
Поточні активи	
Запаси	2 266
Дебітори	13 479
Грошові кошти	1 057
	16 802
Кредитори:	
суми, що підлягають сплаті протягом одного року	(96 555)
Чисті поточні зобов'язання	(79 753)
Разом активи мінус поточні зобов'язання	64 046
Кредитори:	
суми, що підлягають сплаті після більше ніж одного року	—
Забезпечення зобов'язань та видатків	
Забезпечення майна	(1 208)
Відстрочені податки	(16 278)
Чисті активи	46 560
Оголошений акціонерний капітал	48 576
Премія за акціями	10 192
Рахунок прибутку та збитку	(12 208)
Акціонерний капітал	46 560

Така модель дозволяє бачити робочий капітал або чисті поточні зобов'язання (різницю між поточними активами та поточними зобов'язаннями), який є важливим індикатором ліквідності фінансового стану підприємства [8].

Отже, дослідження показників фінансового стану свідчить, що в зарубіжній практиці існують різні форми балансу та використовуються різні моделі балансового рівняння, що свідчить про наявність відмінностей у відображенні економічної інформації в показниках фінансової звітності. Аналіз зарубіжного досвіду складання фінансової звітності дозволяє вивчати позитивний досвід розвинених країн з метою можливості удосконалення національної системи бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності у відповідності з міжнародними стандартами.

Список використаних джерел:

1. Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України «Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» від 14.02.2006 р. № 170 // Офіційний вісник України від 12.04.2006 - 2006 р. - № 13. - с. 366.
2. Brigham E.F. Financial management: theory and practice / E.F. Brigham, M.C. Ehrhardt, - Thomson South-Western, 2008. – 1074 p.
3. Graham B.O. The Interpretation of Financial Statements / B.O. Graham, S.B. Meredith. - HarperBusiness Essentials, 2008. – 135 p.
4. Bernstein L.A. Financial Statement Analysis: Theory, Application and Interpretation / L.A. Bernstein, John J. Wild. - McGraw Hill, 2006. – 738 p.
5. Whitehurst D. Finance Fundamentals of Corporate Finance / D.Whitehurst, - Ross et al., 2003. – 966 p.
6. Fabozzi F. J. Financial Management and Analysis / F. J. Fabozzi, - John Wiley & Sons, Inc., 2008. – 1022 p.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» Наказ Міністерства фінансів України 07.02.2013 р. № 73.
8. Облік у зарубіжних країнах. Методичні вказівки до виконання циклу практичних завдань для студентів спеціальності 6.030509 «Облік і аудит» / Укладач: Гоголь Т.А. — Чернігів: ЧДТУ, 2015. — 149 с.

Борщ М. О., студентка 4 курсу,
група БО-131, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Гоголь Т. А.**, д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: Mirochka_M95@mail.ru

СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В ЯПОНІЇ

Японія - економічно найрозвинутіша країна Азії. Тому як будь-яка інша країна, Японія має свої особливості, щодо ведення бухгалтерського обліку та аудиту.

Найвідомішими бухгалтерами в Японії були: Юкіч Фузукава Курасава, Івао Івата, Іюшіакі Джіннаї, Камеяма Сабуро, Койям Такахіро, Ухін Акіра, Махді Кіна.

Слід зазначити, що існуюча система бухгалтерського обліку склалася після поразки Японії в 2-й світовій війні, коли всі наступні реформи проводилися виключно як частина окупаційної політики. Одним з головних напрямків цієї політики, була економічна реформа, пов'язана з розпуском дзайбацу - японських фінансових об'єднань.

Економічні реформи торкнулися також японської податкової системи. Була введена система прогресивного оподаткування, зосереджена на прямих податках, яка діє в Японії і зараз.

Вже у 1948 р. в Японії було прийнято біржове право американського зразка, потім поступово японський бухгалтерський облік зблизився з американським бухгалтерським обліком і в 1949 р. на підприємствах Японії з'явилися стандарти бухгалтерського обліку, засновані на американських стандартах. Також в Японії була створена громадська колегія у справах бухгалтерського обліку на підприємствах, яка опублікувала наступні положення і стандарти бухгалтерського обліку:

- стандарти бухгалтерського обліку на підприємствах;
- положення про координацію комерційного права зі стандартами бухгалтерського обліку на підприємствах;
- коментарі до стандартів бухгалтерського обліку на підприємствах;
- серія пояснень про координацію стандартів бухгалтерського обліку на підприємствах з іншими законами і правилами;
- стандарти калькулювання собівартості готової продукції;
- стандарти бухгалтерського обліку інвалютних операцій;
- стандарти складання консолідованої звітності та коментарі до них;
- стандарти складання фінансової звітності за піврічному зводу рахунків;
- положення про публічність фінансової інформації при інфляції та ін. [1].

У 1950 р. японський парламент затвердив спеціальний закон «Про норми контролю та порядок його здійснення». На основі цього закону Консультативним комітетом з раціоналізації промисловості були видані: Положення про внутрішній контроль на підприємстві (1951 р.) та Правила (процедури) щодо здійснення контролю (1953 р.), що діють із невеликими доповненнями та змінами і понині.

У старій Японії бухгалтерія велася в одній книзі - Дайфукушос. У 1520 р. було видано припис про порядок ведення облікових книг. Облік здійснювався за простою системою. Спочатку використовувалася тільки хронологічна запис, а потім одночасно і систематична. К.Нішікава вказував, що покупка основних засобів трактувалася як витрати. Проте, вже у 1872 р. в Японії був встановлений англійський порядок бухгалтерського обліку. Прийняте в 1890 р. комерційне законодавство, засноване на німецькому праві, збереглося до цих пір [2].

Японія належить до континентальної моделі бухгалтерського обліку. У континентальній моделі система бухгалтерського обліку формується і функціонує під впливом системи оподаткування. Бухгалтерський прибуток дорівнює оподаткованому.

Облік регулюється законодавчо і орієнтований на облік державних потреб оподаткування та макроекономічного регулювання, носить в основному консервативний характер, спостерігається тісний взаємозв'язок підприємств з банками - основними постачальниками капіталу. Облікова практика формується під впливом пріоритетності інтересів держави і спрямована на задоволення вимог уряду щодо оподаткування. Однак, ступінь підпорядкованості системи оподаткування бухгалтерським нормам обліку різна. У Японії основне завдання бухгалтерського обліку зводиться до формування основи для точного визначення податкових платежів. Сучасна система бухгалтерського обліку Японії базується на трьох взаємопов'язаних галузях права: комерційному, податковому та біржовому.

У бухгалтерському обліку використовують принципи десятикової системи формування плану рахунків бухгалтерського обліку. Відомо, що раніше при заповненні балансу, актив писали зліва, а пасив – справа, проте в кінці XIX ст. стали заповнювати навпаки (актив справа, пасив зліва). У Японії немає єдиного національного плану рахунків, а використовуються лише професійні. Тобто, окремі підприємства розробляють свої індивідуальні плани рахунків, з огляду на вимоги міжнародних стандартів і рекомендацій, які розроблені недержавними професійними організаціями бухгалтерів. Розробка і запровадження стандартів обліку в Японії відбувається під значним впливом держави. Правила ведення обліку і складання звітності в Японії визначають: Рада з питань бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів Японії, Бюро з цінних паперів Міністерства фінансів Японії, Міністерство юстиції Японії, Інститут сертифікованих громадських бухгалтерів Японії.

Фінансову звітність на японських підприємствах складають два рази на рік (у зв'язку з обов'язком нарахування дивідендів акціонерними товариствами на 1 січня і 1 липня) [3]. Фінансові коефіцієнти, як показники діяльності підприємства публікуються в річних звітах компаній. Знайти їх можна у таких виданнях: Щорічник “Кайся ненкан” (наводиться 12 показників); Довідник міністерства торгівлі і промисловості “Вага куні кігьоно кейей бунсекі” (публікується близько 80 показників). Якщо глибше вивчити бухгалтерський облік Японії, то можна сказати, що ця країна завжди намагається математизувати облік за допомогою різних положень, особливо К.Маркса. Наприклад, опис балансу та звітності про прибуток і збиток, запропонований Камеяма Сабуро, Койяма Такаширо, Ухино Акіра, Мазда Кина, мав такий вигляд рівняння балансу:

$$A = L + C \text{ чи } C = A - L,$$

де C – особисті кошти, L – кредиторська заборгованість, A – актив.

Рівняння звітності про прибутки та збитки:

$$E + P = R \text{ чи } P = R - E,$$

де E — витрати, R — доходи, P — прибуток.

Як і у більшості інших країн, бухгалтерія кожної компанії ділиться на дві частини: фінансову і виробничу управлінську. Фінансова бухгалтерія, як правило, веде облік доходів і збитків, активів і зобов'язань, розрахункових операцій, складає фінансову звітність, заключний баланс джерел коштів, показує їх розміщення і використання. Виробнича бухгалтерія розосереджена по окремих підрозділах компаній. У її завдання зазвичай входять складання розрахунку нормативу витрат, організація обліку та контролю фактичних витрат за видами, місцями формування і калькульованих об'єктам, складання та аналіз калькуляцій та звітності про виробничих витратах. Особливе значення надається проблемам зниження витрат виробництва. Це обумовлено тим, що Японія обмежена сировинними ресурсами і має

набагато менше можливостей для екстенсивного розвитку виробництва порівняно з іншими провідними промислово розвиненими країнами.

Через нестійкість господарської кон'юнктури і інфляцію особливу проблему для японських бухгалтерів представляють оцінка оборотних активів і витрат за капіталовкладення, вибір методу нарахування амортизації і резервних списань. Складність її вирішення у тому, що бухгалтер повинен балансувати між необхідністю суворого дотримання встановлених правил і прагненням забезпечити максимальну прибуток для компанії.

Слід звернути увагу і на те, що спроби утвердити в Японії західні моделі бухгалтерського обліку та аудиту вдалися далеко не повністю. Також не вдалося створити незалежні професійні організації бухгалтерів та аудиторів (крім ІСРА, фактично підконтрольного Міністерству фінансів), які могли б служити гарантами прогресу і удосконалення практики обліку та аудиту. Внутрішній аудит в японських корпораціях так і не прижився, що значно знижує ефективність корпоративного контролю [3].

Тож слід зазначити, що Японія пройшла дійсно тяжкий шлях у становленні певних правил, щодо ведення обліку на підприємствах. І досі, облік і аудит цієї країни не є ефективним, у ньому багато недоліків, які впливають на діяльність підприємств.

Список використаних джерел:

1. Федотова Г.А., Циценкова І.Г. Бухгалтерський облік у країнах // Г.А.Федотова, І.Г. Циценкова/Кубань.- 2008.
 2. Астахов В.П. Теорія бухгалтерського обліку. // В.П. Астахов - М., Березень, 2008.
 3. Особливості бухгалтерського обліку Японії. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrbukva.net/print:page.1.54125-Osobennosti-buhgalterskogo-ucheta-v-Yaponii.html>
 4. Кондраков Н.П. Бухгалтерський облік. Навчальний посібник // Н.П.Кондраков. – М.: "ІПБ-БІНФА", 2009.
- Малькова Т.Н. Теорія і практика міжнародного бухгалтерського обліку // Т.Н. Малькова - М., БізнесПресс, 2009.

Гажій А. В., Руденкова С. В., студентки 5 курсу,
група МОАн-161, обліково-економічний факультет,
Гливенко В. В., канд. екон. наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: anzhelahazhiy@gmail.com

ВАЖЛИВІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

При прийнятті управлінських рішень та прогнозуванні можливих наслідків орган, який приймає рішення, зазвичай стикається зі складною системою взаємозалежних складових (ресурси, бажані наслідки або цілі, особи або група осіб і т.д.), яку необхідно проаналізувати. По суті, чим більш глибоким і комплексним буде аналіз, здійсненим органом, що приймає рішення, тим краще будуть його рішення та прогнози [2].

Взагалі управлінський облік є системою інформаційного забезпечення процесів планування і контролю на всіх рівнях управління, починаючи від стратегії і закінчуючи оперативними бюджетами.

Тому для ефективної реалізації управлінського рішення система управлінського обліку підприємства повинна відповідати наступним принципам:

- безперервність діяльності підприємства;
- використання єдиних одиниць виміру;

- оцінювання результатів діяльності підприємства на основі оцінки діяльності його підрозділів;
- використання первинної інформації та формування на її основі показників внутрішньої звітності як основи комунікаційних зв'язків між рівнями управління;
- застосування бюджетного (кошторисного) методу управління витратами, фінансовими ресурсами та діяльністю в цілому;
- повнота, оперативність й аналітичність даних, що гарантують вичерпаність інформації про об'єкти обліку;
- періодичність, що відображає виробничий і комерційний цикл підприємства [3].

Спираючись на думку Дегтяра А. О., для підвищення якості застосовуваних управлінських рішень доцільно використовувати системний аналіз, головними задачами якого є:

- визначення і деталізація основних елементів системи цілей, що ведуть до вирішення проблем;
- визначення шляхів досягнення таких цілей, тобто формування комплексу управлінських дій, що направлені на реалізацію цілей;
- встановлення існуючих внутрішньо - та міжрівневих взаємозв'язків, що деякою мірою відображають технологію процесу рішення прийнятих до розробки проблем [2].

Ефективне виконання управлінських рішень забезпечують організаційні, матеріальні та особистісні фактори.

До складу організаційних факторів відносять: своєчасність і правильність виявлення проблеми, наявність необхідного запасу часу для виходу з неї; здатність організації своєчасно перебудуватись відповідно до нових умов; надійність та стабільність організації.

До матеріальних факторів відносять: наявність необхідних матеріальних ресурсів; можливість маневрування ресурсами, їх оперативного перерозподілу.

До особистісних факторів відносять: професійність та досвід керівника, що приймає управлінське рішення та організовує його реалізацію; ступінь розуміння управлінського рішення його виконавцями; рівень мотивації, очікувана винагорода у випадку реалізації управлінського рішення; загальний морально-психологічний клімат в організації [4, с. 29].

Основними причинами неякісних управлінських рішень є:

- неадекватне співвідношення між рішенням та стилем його прийняття;
- невміння визначити суть проблеми чи дійсну її причину;
- невміння вчасно відмовитись від попереднього неправильного рішення;
- недостатнє інформаційне забезпечення прийняття рішень;
- брак ресурсів для реалізації ефективного управлінського рішення;
- прийняття рішень під впливом емоцій;
- відкладання рішення до останнього терміну;
- прийняття рішень без урахування можливостей ризику і попередження його наслідків;
- неприйняття нововведень, невміння їх здійснювати, страх наслідків рішень;
- прийняття рішень на основі компромісу або для примирення різних точок зору;
- прийняття рішень-антонімів (типу «об'єднати-роз'єднати, централізувати-децентралізувати»);
- прийняття рішення без залучення керівників нижчого організаційного рівня, або, навпаки, залучення до процесу прийняття рішення надмірної кількості працівників;
- встановлення нереальних термінів для виконання роботи [4, с. 31].

Але при прийнятті управлінських рішень можна зіштовхнутися з ризиками. До основних загальних джерел ризику відносять такі:

- наявність тенденцій, що протидіють, зіткнення суперечливих інтересів;
- імовірнісний характер науково-технічного прогресу;
- неповнота і невірогідність інформації про об'єкт, явище;
- обмеженість і недостатність ресурсів;

- незбалансованість основних компонентів механізму управління;
- особливості функціонування ринкових економічних відносин та їх вплив;
- відносна обмеженість свідомої діяльності людини, розбіжності в соціально-психологічних установах, оцінках, стереотипах поведінки [5].

При правильному подоланні та знешкодженні ризиків можна визначити основні фактори, що сприятимуть у зростанні ролі важливості прийняття управлінських рішень:

- посилення конкуренції;
- розвиток виробничих процесів (автоматизація облікових робіт), а також виявлення нових методів управління.

Отже, управлінське рішення виступає як засіб, і як форма управлінської діяльності, до якої висуваються правові, управлінські та організаційні вимоги їх підготовки та прийняття. Для ефективності реалізації управлінського рішення разом з конкретними завданнями, діями з реалізації рішення слід вказувати: конкретні способи та засоби виконання дій; строки виконання, склад виконавців, що відповідають за їх реалізацію; порядок взаємодії виконавців; необхідні ресурси; форми контролю та обліку проміжних і кінцевих результатів; перелік і зміст документів, які відображають хід виконання рішення тощо [1].

Список використаних джерел:

1. Білей, М. В. Управлінське рішення як форма реалізації організаційної функції державного управління / М. В. Білей // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. - № 10. – с. 74;
2. Дегтяр А. О. Використання системного аналізу в процесі прийняття і реалізації державно-управлінських рішень / А. О. Дегтяр // Статистика України. – 2002. - № 3. – с. 11;
3. Костенко О.М. Управлінський облік - інформаційна система прийняття рішень // Агросвіт . - 2013. - 1 . - с.27;
4. Орлів М. С. Підготовка і прийняття управлінських рішень : навч.-метод. матеріали / М. С. Орлів ; упоряд. Г. І. Бондаренко. – К. : НАДУ, 2013. – с. 29, 31;
5. Соболев М. П. Фактор ризику в системі прийняття та реалізації державно-управлінських рішень // Держава та регіони. Серія Державне управління. – 2010. – 2. - с. 73.

Дупеєнко Н. А., студентка 5 курсу,
група 1271-3, факультет економіки і права
Научный руководитель: **Коваленко С. А.**, канд. с.-х. наук, доцент,
доцент кафедри економіки і фінансов
Гомельський філіал Міжнародного університету «МІТСО»
(г. Гомель, Республіка Беларусь)
e-mail: snejana.kovalenko@mail.ru

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ И УСЛОВИЯ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ

В процессе управления затратами, организацией могут быть использованы различные методы, относящиеся как к стратегическому, так и к оперативному управлению. Их выбор обусловлен, в первую очередь, целями управления и наличием условий для их применения. Каждый метод имеет как ограничивающие его применение недостатки, так и практические преимущества. В связи с этим рассмотрим возможности методов управления затратами и условия их применения.

В настоящее время в Республике Беларусь используется несколько методов учета затрат и расчета себестоимости. Наиболее распространенными являются: попередельный, позаказный, попроцессный (простой), нормативный [1, с. 59].

Попередельный метод используется в массовых производствах с последовательной переработкой сырья и материалов (нефтепереработка, металлургия, химическая, текстильная промышленность и др.), которая осуществляется в несколько стадий (фаз, переделов).

Сущность метода: прямые затраты производства формируются (отражаются в учете) не по видам продукции, а по переделам. Отдельно исчисляется себестоимость продукции

каждого передела (даже если речь идет о выпуске нескольких видов продукции). Косвенные расходы распределяются пропорционально установленным базам.

Попередельный метод учета затрат и расчета себестоимости продукции может быть:

- бесполуфабрикатным (при передаче детали между переделами передается только количество, без себестоимости);
- полуфабрикатным (себестоимость рассчитывается по каждой стадии производства изделия) [1, с. 60].

Позаказный метод используется в индивидуальном и мелкосерийном производстве сложных изделий (судостроение, машиностроение).

Сущность метода: прямые основные затраты производства учитываются в разрезе калькуляционных статей по производственным заказам. Остальные затраты учитываются по местам возникновения и в дальнейшем включаются в себестоимость заказов путем распределения. До выполнения заказа все производственные расходы, которые к нему относятся, считаются незавершенным производством. По окончании работ определяется индивидуально себестоимость единицы продукции (заказа).

Попроцессный (простой) метод используется в отраслях с ограниченной номенклатурой продукции и там, где незавершенное производство отсутствует или незначительно (в добывающей промышленности, на электростанциях и т. п.) [2, с. 69].

Сущность метода заключается в следующем: прямые и косвенные затраты учитываются по калькуляционным статьям затрат на весь выпуск готовой продукции. Средняя себестоимость единицы продукции определяется делением суммы всех затрат за отчетный период на количество выпущенной в периоде готовой продукции.

К плюсам данной системы относится то, что она требует меньшего числа хозяйственных операций. Однако, точность полученной себестоимости отдельного изделия невысока.

Нормативный метод используется в отраслях обрабатывающей промышленности с массовым и серийным производством разнообразной и сложной продукции (машиностроение, металлообработка, швейное, обувное, мебельное производство и другие).

Сущность метода заключается в следующем:

- отдельные виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным нормативными калькуляциями;
- обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием места возникновения отклонений, причин и виновников их образования; учитывают изменения, вносимые в текущие нормы затрат в результате внедрения организационно-технических мероприятий, и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции.
- отклонения определяются методом документирования или при помощи инвентаризации.

Фактическая себестоимость рассчитывается одним из способов:

- если объектом учета являются отдельные виды продукции, то отклонения от норм и их изменения относят на эти виды продукции прямым путем. Фактическую себестоимость определяют по формуле:

$$\text{Затраты фактические} = \text{Затраты нормативные} + \text{Величина отклонений от норм} + \text{Величина изменений норм};$$

- если объект учета – группы однородных видов продукции, то фактическая себестоимость каждого вида получается путем распределения отклонений от норм и изменений норм пропорционально нормативам затрат на производство каждого вида продукции [3, с. 66].

Виды отклонений:

- отклонение затрат основных материалов;

- отклонение прямых трудовых затрат;
- отклонение общепроизводственных расходов [3, с. 66].

Каждое из отклонений может быть вызвано лишь двумя причинами: изменение запланированной цены ресурса и изменение запланированного объема расхода ресурса.

Зарубежные методики учета затрат основаны на управлении затратами путем совместной реализации совокупности функций управления. Для реализации этих функций в современной экономической науке разработаны разнообразные методы, приемы, способы и образы действий. Применительно к затратам метод управления рассматривается как принятая последовательность действий, определяющая особенности реализации функций управления, позволяющей добиться поставленных при применении метода целей. Совокупность методов управления затратами предприятия и их сущность представим в таблице 1 [4].

Таблица 1

Методы управления затратами

Метод	Сущность метода	Условия применения метода
Директ-костинг	Постоянные накладные расходы не включаются в себестоимость продукции, а относятся непосредственно на счет прибылей и убытков в том периоде, когда они произошли	Разделение затрат на переменные и постоянные
Абсорпшн-костинг	В себестоимость продукции включаются все затраты (в том числе и накладные)	Использование методов распределения накладных затрат, позволяющих наиболее точно установить величину накладных затрат, включаемых в себестоимость единицы продукции
Стандарт-кост	Для каждого вида затрат (материальных, трудовых и других) определяются обоснованные нормы расхода (стандарты) ресурса на единицу продукции. Затраты ресурсов по нормам и отклонения от норм потребления ресурсов учитываются отдельно	Наличие системы стандартов (норм и нормативов)
Метод ABC	Деятельность предприятия рассматривается в виде процессов или рабочих операций. Сумма затрат предприятия в течение периода или затрат на определенный вид продукции определяется на основании затрат на осуществление совокупности соответствующих процессов и операций	Выделение видов деятельности и операций по ним Расширение существующей системы бухгалтерского учета Дополнительное обучение персонала
Таргет-костинг	На основании заданной цены реализации изделия и желаемой величины прибыли устанавливается целевая себестоимость, которая в дальнейшем обеспечивается усилиями всех служб предприятия. Обеспечивает целевую себестоимость на стадии планирования продукции. Является инструментом стратегического управления затратами	Тесное горизонтальное взаимодействие между функциональными подразделениями предприятия Постоянное применение Организация постоянного контроля уровня затрат Надежность маркетинговых прогнозов и правильное позиционирование предприятия на рынке

Кайзен-костинг	Предполагает не достижение определенной величины затрат, а постоянное, непрерывное и всеохватывающее их снижение Обеспечивает целевую себестоимость в процессе производства продукции Используется преимущественно в оперативном управлении затратами и контроле за их уровнем	Постоянное применение Проведение непрерывных, относительно небольших усовершенствований производственных процессов, способных в совокупности дать значительный результат Вовлечение всех сотрудников в непрерывное совершенствование качества деятельности и создание необходимой системы мотивации
СVP-анализ (анализ точки безубыточности)	Основывается на сопоставлении трех величин: затрат предприятия, дохода от реализации и получаемой прибыли, соотношение которых позволяет определить выручку от реализации (объем реализации), которая при известных величинах постоянных затрат предприятия и переменных затрат на единицу продукции обеспечит безубыточность деятельности или планируемый финансовый результат	Соблюдение системы допущений (неизменность цены; разделение затрат на переменные и постоянные; отсутствие отклонения фактических постоянных и переменных затрат от плановых) Для графического решения количество видов продукции не должно превышать 3-4
Бенчмаркинг затрат	Предполагает сравнение состояния управления затратами на предприятии с предприятиями-лидерами для дальнейшего принятия решений в области управления затратами	Правильный выбор предприятия-эталона Наличие полной и достоверной информации об эталонных результатах и методах их достижения
Кост-киллинг	Направлен на максимальное снижение затрат в кратчайшие сроки без ущерба для деятельности предприятия и перспектив его развития. Используется в антикризисном менеджменте и управлении конкурентоспособностью	Наличие полной и достоверной информации о состоянии затрат на предприятии Стремление руководства предприятия к снижению издержек Определенным образом построенная система мотивации персонала
LCC-анализ	Затраты определяются на производство и продажу конкретного продукта в течение всего его жизненного цикла и в дальнейшем сопоставляются с соответствующими доходами. Применяется в стратегическом управлении затратами	Наличие точных и детальных маркетинговых описаний состояния рынка и позиционирования продукции или услуг предприятия Четкая идентификация этапов жизненного цикла продукта
Метод VCC	Рассматривает цепочку потребительской стоимости, в частности, предусматривает анализ затрат, находящихся вне сферы прямого воздействия предприятия. Применяется в стратегическом управлении затратами	Соответствие стратегического позиционирования предприятия особенностям деятельности предприятия и сложившейся конъюнктуре рынка Полное знание конъюнктуры рынка, внутренних процессов предприятия, полное представление о деятельности хозяйствующих субъектов, взаимодействующих с предприятием

Рассмотренные методы управления затратами, относящиеся как к стратегическому, так и к оперативному управлению, достаточно разнообразны по своему содержанию, различны по своим целям и особенностям применения.

Неотъемлемой частью рассмотренных методов стратегического и оперативного управления затратами является анализ затратнообразующих факторов. Его, пожалуй, нельзя рассматривать в качестве самостоятельного метода управления затратами, но таким анализом нельзя пренебрегать ни в стратегическом, ни в оперативном управлении затратами. Анализ затратнообразующих факторов требует рассмотрения факторов формирования затрат в их взаимосвязи и взаимовлиянии. Знание затратнообразующих факторов и степени их влияния на величину затрат предприятия, а также зависимостей между факторами позволяет, воздействуя на факторы формирования затрат, в долгосрочном периоде оказывать управленческое воздействие на саму величину полных затрат предприятия.

Список использованных источников:

1. Ширяков, С.Г. Совершенствование планирования и обоснования накладных расходов в себестоимости продукции / С.Г. Ширяков // Планово-экономический отдел. – 2013. – № 8. – С. 59–64.
2. Федорова, С.Л. Резервы снижения себестоимости продукции при различных способах калькулирования / С.Л. Федорова // Экономика. Финансы. Управление. – 2012. – № 5. – С. 68–75.
3. Самсонова, С.С. Управление затратами / С.С. Самсонова // Планово-экономический отдел. – 2012. – № 2. – С. 64–68.
4. Козаченко А.В. Методы управления затратами [Электронный ресурс] . – 2014. - Режим доступа: <http://www.elitarium.ru>. - Дата доступа: 02.10.2016 г.

Мінченко С. С., студентка 5 курсу,
група МОАн-161, обліково-економічний факультет,
Гливенко В. В., канд. екон. наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: 380668577370@ukr.net

АНАЛІЗ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ СТОСОВНО ОПТИМІЗАЦІ ВИТРАТ

Проблема прийняття рішень носить фундаментальний характер, що визначається роллю, яку відіграють рішення в будь-якій сфері людської діяльності. При цьому процес прийняття рішень є складним, багатостороннім та багатоетапним, та потребує використання відповідних методів.

Успішне прийняття рішень базується на здібностях і мотивації оптимального ухвалення рішення: якість прийняття рішень в організаціях є результатом поєднання знань у відповідній сфері прийняття рішень, комунікаційних здібностей, мотивації і здібностей переконати іншого у власних ідеях, а також здібностей проведення необхідних етапів раціонального ухвалення рішення [3].

Із появою нових економічних методів і підходів витрати підприємства піддаються все більшому управлінському впливу, з'являються можливості вибрати найефективніші рішення їх оптимізації та зниження. Посилення уваги до витрат підприємства має важливе значення, адже від правильної оцінки реальної собівартості залежить ефективність управління виробництвом, що в кінці вплине на фінансовий результат діяльності підприємства.

Витратами звітного періоду є або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [1].

Чітка класифікація витрат - це важлива передумова правильної організації обліку і належного прийняття рішень стосовно їх економії. Виходячи з поставленої мети класифікація проводиться за різними ознаками.

Беручи до уваги досвід зарубіжних компаній, є три напрямки поділу витрат:

- 1) для оцінки запасів та визначення фінансового результату;

2) для ухвалення зважених управлінських рішень;

3) для регулювання і контролю.

До першого напрямку відносять витрати невичерпані та вичерпані, витрати на продукцію та витрати за період, витрати прямі й непрямі, виробничі й невиробничі, основні й накладні.

Другий напрямок включає витрати: постійні й змінні, релевантні й нерелевантні, дійсні й можливі, маржинальні й середні.

За третім напрямком витрати є: контрольовані і неконтрольовані, що є важливим для управлінської діяльності. Дана класифікація визначає міру, до якої керівник може контролювати витрати і відповідати за них.

Процес прийняття рішень стосовно оптимізації витрат означає пошук найефективніших методів господарювання, за яких підприємство отримувало б максимальний ефект з мінімальними витратами, та прийняття на цій основі зважених управлінських рішень.

Управління витратами підприємства - це ціла самостійна система і вона ефективніше працює у випадку, коли існуючі ресурси використовуються раціонально та збалансовано. У цьому випадку система може забезпечувати системний та активний пошук шляхів зменшення витрат, і таким чином забезпечувати розвиток підприємства та збільшення його конкурентоспроможності.

Пошук найефективнішого способу використання наявних ресурсів, а саме оптимізація витрат є основним завданням управління витратами[2].

Підприємства в процесі своєї господарської діяльності, для досягнення конкурентної переваги можуть ухвалити наступні рішення оптимізації витрат:

- поліпшити систему управління витратами;
- оптимізувати витрати на оплату праці та збільшити продуктивність праці;
- удосконалити процес закупівлі;
- організувати відділ логістики;
- придбати нове або модернізувати старе обладнання;
- досліджувати причини браку;
- застосувати концепції ланцюга цінностей [5].

Із розвитком нових економічних методів і підходів витрати підприємства піддаються все більшому управлінському впливу, з'являються можливості знайти ефективніші шляхи їх оптимізації та зниження.

Найбільший ефект підприємства зможуть досягти тільки використовуючи комплексні програми зниження витрат, а не окремі їх дії. Кожна з таких програм може включати декілька проектів, які в різні проміжки часу реалізуються підприємством з метою зменшення витрат. Найважливішими програмами зменшення витрат є: робота зі зниження трудомісткості бізнес-процесів; перегляд принципу компенсації персоналу; оптимізація продуктів і каналів розподілу; оптимізація використання активів і капіталу; робота з мінімізацією закупівельних цін; зміна технологій з метою зменшення витрат.

Особливості витрат як об'єкта управління полягають в їхній різноманітності, постійному змінненні під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, різній динаміці в різні періоди часу. Усе це призводить до ускладнення точного кількісного оцінювання величини, динаміки, рівня витрат, визначення впливу витрат на економічні результати діяльності підприємства та методи їх оптимізації. Ефективність планування й контролю рівня затрат залежить також і від своєчасного постачання інформацією всіх рівнів управління витратами.

Економити наявні ресурси і отримувати максимальну віддачу від них допомагає чітко налагоджена система управління витратами.

Керівники повинні більше уваги приділити вдосконаленню системи управління витратами, застосовувати нові заходи і напрями оптимізації витрат, необхідно аналізувати і застосовувати досвід іноземних компаній, що дозволить успішно функціонувати підприємству [4].

Отже, чим ефективніша система управління та прийняття рішень щодо витрат на підприємстві, тим успішніше воно працює.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318, зі змінами та доповненнями.
2. Косинська О. В. Оптимізація витрат як засіб підвищення прибутковості підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Косинська // Формування ринкових відносин в Україні. — 2011. — № 7(122). — с. 106-110. — Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2011_7_25.pdf
3. Костенко О.М. Управлінський облік – інформаційна система прийняття рішень // Агросвіт. - 201– 1.- с.26-30
4. Маліновська І. Оптимізація структури витрат як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Ірина Маліновська // матеріали конференції «Ефективність бізнесу в умовах трансформації економіки», 29.04.2011. - Режим доступу до ресурсу: <http://conf-cv.at.ua/forum/50-415-1>
5. Попович Г.В. Оптимізація витрат підприємства, як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Г.В. Попович // матеріали конференції «Актуальные проблемы современных наук». — 2011. — Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2011/Economics/14_87797.doc.htm

Наумович А. Н., магістрант

Научный руководитель: **Гудкова Е. А.**, канд. экон. наук, доцент
кафедры бухгалтерского учета в сельском хозяйстве
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия
(г. Горки, Республика Беларусь)
e-mail: and1391@mail.ru

ЗНАЧЕНИЕ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях рыночной экономики существенно возрастает потребность в своевременном получении достоверной учетной и отчетной информации о деятельности организации, что может быть обеспечено только при рациональной организации бухгалтерского учета.

Система внутреннего контроля – это один из самых бурно развивающихся инструментов управления компанией. Ее грамотное внедрение позволяет экономить компании затраты.

Создание эффективно функционирующей системы внутрихозяйственного контроля – это сложный многоступенчатый процесс.

Как показывают исследования, внутрихозяйственный контроль в сельскохозяйственных организациях не всегда функционирует на должном уровне. При этом зачастую контрольный орган в организации отсутствует вовсе, а функции по осуществлению контрольных мероприятий закреплены за руководителями структурных подразделений, что оговаривается в Положении о внутрихозяйственном контроле. На некоторых предприятиях иногда отсутствует и данное положение, что не позволяет выявить отклонения в выполнении производственных заданий, нарушения технологии производства, факты хищений и злоупотреблений.

Одной из важных проблем в настоящее время в системе организации внутрихозяйственного контроля, как отмечает Е.Н. Клипперт [1], является возложение контрольной функции только на работников бухгалтерии, что исключает возможность создания разветвленной системы выявления отклонений от регламентированного хода работ и их своевременного регулирования.

В своем исследовании автор также приходит к выводу о том, что бухгалтерский управленческий учет в системе внутрихозяйственного контроля может использоваться, с одной стороны, как источник данных, необходимых для его проведения, с другой стороны как объект внутрихозяйственного контроля, с третьей стороны, бухгалтерский управленческий учет включает в себя отдельные контрольные функции и является средством контроля.

Можно отметить, что в Республике Беларусь принципы организации и построения системы бухгалтерского учета и внутрихозяйственного контроля на предприятия сельского хозяйства постоянно развиваются и совершенствуются. Однако, существует ряд внутренних проблем, не позволяющих сделать быстрые конкретные шаги в направлении сближения национальной системы учета с международными стандартами, что выражается, в частности, в сильной государственной регламентации методик учета и проведения проверок, низкой квалификации трудовых кадров, ограниченности финансовых ресурсов и т.д.

На крупных предприятиях создаются ревизионные отделы либо службы внутреннего аудита, но, как показывает практика, имеющаяся система ведомственного контроля не может устранить нарушения, злоупотребления, а также хищения имущества предприятий.

Следовательно, можно сделать вывод, что никакой внутренний контроль не может устранить в полной мере возможности нарушений. Хотя при правильной организации системы внутреннего контроля существенно снижается возможность нарушений.

В соответствии с гл.6 и гл. 7 Закона Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» [3] для осуществления внутреннего контроля финансовой и хозяйственной деятельности общее собрание участников хозяйственного общества избирает ревизоров или ревизионную комиссию.

Как отмечает А.С. Сертаков [4], внутренний контроль в том или ином варианте уже присутствует в компаниях, просто может не выделяться в отдельную систему. Кроме того, автор также замечает, что тотальность внутреннего контроля невозможна и в ней нет необходимости, так как не стоит на отдельные элементы внутреннего контроля тратить больше средств и усилий, чем они способны принести прибыли компании.

При развитии системы внутреннего контроля компания должна определиться с тем, в каком объеме ей необходимо это делать.

Западный опыт показывает, что в погоне за лидером компании-последователи часто ему подражают, тщательно копируя даже его внутренние системы информации. Наибольший эффект, в том числе и в отношении системы внутреннего контроля, достигается именно при развитии систем управления на основе собственной стратегии компании.

Соответственно систему внутреннего контроля необходимо развивать, отталкиваясь от рисков, которые сопутствуют принятой корпоративной стратегии, затем опускаясь на нижние уровни процессов.

Исследования показывают, что сочетание системы внутреннего контроля и системы управления эффективностью способны повысить эффективность обеих систем.

Иногда на практике может встретиться такой подход, в соответствии с которым берутся по отдельности задачи, которые ставятся перед системой внутреннего контроля, и они уже раскладываются на подзадачи. В этом случае компания существенно рискует упустить из виду множество важных рисков, а поэтому системный подход к развитию внутреннего контроля следует считать предпочтительным.

В соответствии с международными стандартами аудита, в частности, ISA 315 «Понимание деятельности экономического субъекта и его среды и оценка рисков существенности искажения», система внутреннего контроля включает пять составных частей: информационные системы, связанные с процедурами контроля; контрольная среда; контрольные действия; процесс оценки риска аудируемым лицом; мониторинг средств контроля.

Анализ ряда нормативных правовых актов, регулирующих хозяйственную деятельность и ведение бухгалтерского учета в Республике Беларусь, свидетельствуют о том, что в системе внутреннего контроля хозяйствующих субъектов существует самостоятельное направление контрольной деятельности – бухгалтерский контроль.

Следовательно, бухгалтерский контроль входит самостоятельным звеном в систему внутреннего контроля хозяйствующего субъекта. От организации и правильности функционирования данного контроля во многом зависит обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта.

Рядом нормативных правовых актов предусмотрено, что главный бухгалтер, сотрудники бухгалтерий совместно с руководителями соответствующих подразделений и служб обязаны

тщательно контролировать правильность расходования фонда заработной платы, установления должностных окладов, строгое соблюдение штатной, финансовой и кассовой дисциплины.

Свои функции в области организации бухгалтерского учёта и контрольной деятельности, главный бухгалтер выполняет лично или через подчинённых ему бухгалтеров, которые входят в штат бухгалтерской службы хозяйствующего субъекта.

Общие требования к правилам внутреннего контроля, утверждённые постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24.12.2014 г. № 1249 [2], направлены на конкретизацию и организацию мер контроля за порядком:

- документального оформления финансовых операций, которые подлежат особому контролю;
- идентификации участников таких финансовых операций;
- обеспечения хранения и конфиденциальности информации о таких хозяйственных операциях;
- выявления финансовых операций, подлежащих особому контролю, т.е. контроль направлен на предупреждение легализации доходов, полученных преступным путём, и финансирование террористической деятельности.

Следовательно, постановление № 1249 [2] регулирует внутренний контроль за финансовыми операциями, которые подлежат особому контролю. Все другие финансовые и хозяйственные операции выпадают с поля зрения внутреннего контроля хозяйствующего субъекта.

Эти требования данного постановления Совета Министров Республики Беларусь входят в противоречие с требованиями Закона Республики Беларусь «О хозяйственных обществах», которым регулируется система внутреннего контроля хозяйственной деятельности обществ, так как, следуя общим требованиям к правилам внутреннего контроля (постановление Совмина № 1249), хозяйствующие субъекты должны создавать специальный орган внутреннего контроля за финансовыми операциями, подлежащими особому контролю. Получается, что у хозяйствующего субъекта должно быть два органа внутреннего контроля:

- 1) за финансовыми операциями, подлежащими особому контролю;
- 2) хозяйственной деятельностью в целом.

Надлежащее функционирование системы внутреннего контроля зависит от сотрудников, которым поручена соответствующая работа по внутреннему контролю хозяйствующего субъекта, а система отбора, найма, подготовки и переподготовки кадров должна обеспечивать высокую квалификацию и честность персонала, осуществляющего внутренний контроль.

Необходимо отметить, если бы государству удалось поставить на нужный уровень систему бухгалтерского учёта и контроля на предприятиях или организациях, то отпала бы необходимость содержать в государстве мощную систему экономического контроля.

Теоретические и методические аспекты, цель и задачи контроля не всегда находят отражение в практике управления предприятиями. Основная цель внутреннего контроля для отрасли АПК заключается в обеспечении рационального использования целевых бюджетных и внутренних средств. Задачи контроля в системе управления не должны ограничиваться констатацией фактов, сбором информации или другими техническими процедурами, а напротив, должны быть направленными на предотвращение возможных недостатков и нарушений и обеспеченными аналитическими процедурами, включающими сбор и обработку информации для стратегического планирования.

Для повышения эффективности функционирования сельскохозяйственных организаций необходимо создание системы непрерывного внутрихозяйственного контроля, важной составляющей которой является внутренний аудит. В организациях АПК внутренний аудит как правило, не используется, что негативно влияет на принятие эффективных управленческих решений. Собственники не имеют внутренних нормативных документов, которые регламентировали работу внутренних контролеров, что свидетельствует о необходимости их разработки в виде отдельных положений и рекомендаций. Это позволит обеспечить собственников и руководителей организации необходимым инструментарием для создания эффективной системы контроля.

Невозможно полностью согласиться с мнением ряда авторов о том, что необходимо создание системы государственного регулирования внутрихозяйственного контроля, так как подобные шаги на практике могут привести к противоположным результатам. В настоящий момент деятельность предприятий сильно зарегулирована, особенно это касается предприятий сферы АПК, которые помимо требований Министерства сельского хозяйства и продовольствия, часто не обоснованных и идущих в разрез с требованиями Министерства финансов, вынуждены выполнять требования местных исполнительных комитетов. Система внутрихозяйственного контроля представляет собой совокупность организационных процедур, способов и приемов, осуществляемых субъектами, которые выражают интересы в первую очередь собственника. Поэтому построение данной системы должно производиться исходя из потребностей собственников, а также менеджмента предприятия, и данная система может быть построена на основании внутренних документов, которые разрабатываются предприятием самостоятельно. Структура, содержание, а также принципы построения внутрихозяйственной системы каждого конкретного предприятия должна базироваться на общих нормах законодательства, но иметь индивидуальный характер. Свою эффективность система внутрихозяйственного контроля может продемонстрировать после осуществления проверок внешними проверяющими органами.

Список использованной литературы:

1. Клипперт Е.Н. Внутрихозяйственный контроль в системе управленческого учета затрат / Е.Н. Клипперт // Пути совершенствования учета и анализа хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции (Горки, 13-14 ноября 2014 г.) / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Главное управление образования, науки и кадров, Учреждение образования "Белорусская государственная сельскохозяйственная академия" ; ред. Е. Н. Клипперт [и др.] ; рец.: Е. Н. Клипперт, И. И. Лобан, Е. А. Гудкова. – Горки : БГСХА, 2015. – С. 28-31.
2. Об установлении общих требований к правилам внутреннего контроля: Постан. Совета Министров Респ. Беларусь от 24 декабря 2014г. №1249 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
3. О хозяйственных обществах: Закон Респ. Беларусь от 9 декабря 1992г. №2020-XII // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.
4. Сертаков А.С. О построении эффективной системы внутреннего контроля / А.С. Сертаков // Финансовый менеджмент. – 2009. – №1. – С. 3-10.

Перетяцько Ю. М., канд. екон. наук, доцент
кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: yuliaperetiatko@gmail.com

АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

До прийняття Податкового кодексу України нарахування амортизації у бухгалтерському обліку та податкових розрахунках суттєво відрізнялися, внаслідок чого сума бухгалтерської амортизації не співпадала із сумою податкової амортизації. Це означало, що працівникам облікового апарату необхідно було окремо накопичувати інформацію про суми нарахованої амортизації. Внаслідок цього збільшувалася ймовірність допущення помилок при складанні фінансової та податкової звітності. Дослідимо, чи змінилася ситуація із прийняттям Податкового кодексу України, згідно якого, нарахування податкової амортизації на об'єкти основних засобів здійснюється за методами, які визначені у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. Іншими словами, сума нарахованої амортизації за бухгалтерською методикою та за податковими правилами мають співпадати.

Нарахування амортизації у бухгалтерському обліку регламентується пп. 22-30 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 "Основні засоби" [1], при здійсненні податкових розрахунків - п. 138.3 Податкового кодексу України [2].

Нарахування амортизації за бухгалтерською методикою здійснюється із використанням одного із методів: прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного або виробничого. Кожен із цих методів ґрунтується на двох показниках: вартість, яка амортизується та строк корисного використання об'єкта основних засобів. Вартість, яка амортизується – це первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості [1]. Строк корисного використання об'єкта основних засобів - очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг). [1, п. 4].

Нарахування амортизації за податковими правилами здійснюється відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку [2, п. 138.3.1]. При цьому Податковий кодекс України встановлює певні обмеження (табл.1).

Таблиця 1

Обмеження, які ставить Податковий кодекс України при нарахуванні амортизації

Найменування показника	Бухгалтерський облік П(с)БО № 7 “Основні засоби”	Податкові розрахунки Податковий кодекс України
Методи нарахування амортизації	прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий	прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний
Строк корисного використання об'єкта основних засобів	Встановлюється суб'єктом господарювання самостійно	Визначено мінімально допустимі строки
Вартісна межа визнання об'єкта основних засобів	Не визначено	Більше 6000 грн.

Джерело: розроблено самостійно автором за даними [1] та [2]

Дані таблиці 1 свідчать, що за податковими правилами суб'єкт господарювання може нараховувати амортизацію на матеріальні цінності, які коштують більше 6000 грн. за методами, які визначені у П(с)БО №7 “Основні засоби” за виключенням виробничого методу, при цьому, слід враховувати мінімально допустимі строки корисного використання об'єкта основних засобів (наприклад, для машини і обладнання – 5 років, для транспортних засобів – 5 років, для інструментів, приладів та інвентарю – 4 роки [2, п. 138.3.3]). Встановлення Податковим кодексом України мінімального строку корисного використання об'єкта основних засобів означає, що при здійсненні податкових розрахунків суб'єкт господарювання може встановити строк не менше ніж той, який вимагає Податковий кодекс України. У бухгалтерському обліку згідно з П(с)БО № 7 “Основні засоби” вимоги щодо мінімального строку корисного використання об'єкта основних засобів немає, а тому суб'єкт господарювання може встановити будь-який строк.

Отже, внаслідок встановлених обмежень Податковим кодексом України щодо використання методів нарахування амортизації, вартісної межі визнання об'єкта основним засобом та встановлення мінімально допустимих строків корисного використання основних засобів сума амортизації, яка розрахована згідно бухгалтерської методики та за податковими правилами не буде співпадати. Проте, існують умови, виконання, яких дасть змогу узгодити ці суми:

- у бухгалтерському обліку не використовувати виробничий метод для нарахування амортизації на об'єкти основних засобів. У статті [3, с. 201] ми виявили, що на практиці, більшість підприємств використовує прямолінійний метод нарахування амортизації;

- при встановленні строку корисного використання об'єкта основних засобів у бухгалтерському обліку рекомендується враховувати мінімально допустимі строки корисного використання основних засобів, які встановлені Податковим кодексом України. Наша рекомендація не суперечить п. 24 та п. 25 П(с)БО № 7 “Основні засоби”;

- у бухгалтерському обліку при віднесенні матеріальних цінностей до основних засобів враховувати вартісну межу, яку встановлює Податковий кодекс України. Незважаючи на те, що П(с)БО № 7 “Основні засоби” не містить норми щодо використання вартісної межі визнання основних засобів, проте не містить норми щодо заборони. Тому, суб'єкту господарювання доцільно встановити вартісну межу визнання основних засобів за податковими правилами та закріпити її в Наказі “Про облікову політику” для цілей бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 “Основні засоби” [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної ради України. - Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page15>.
3. Лень В.С. Методи нарахування амортизації та відтворення основних засобів / Василь Лень, Юлія Перетятко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – С. 192-206.

Плющ О. В., студентка 3 курсу,
група ОА-141, обліково-економічний факультет,
Нехай В. А., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: ksyu.plyushch@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ТЕХНІКУ

Нарахування амортизації у сільському господарстві є важливим завданням при визначенні собівартості виготовленої продукції, адже амортизація є складовою операційних витрат і є частиною собівартості продукції. Особливостями сільськогосподарського виробництва, в частині рослинництва, є сезонність, що обумовлюється тривалістю вегетаційного росту рослин. Тому виникає питання нарахування і віднесення суми амортизації сільськогосподарської техніки в зимовий період на конкретні об'єкти калькулювання через їх відсутність.

Основними документами, що регламентують облік амортизаційних нарахувань є П(С)БО 7 [1], Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [2]. Згідно Податкового кодексу України ст. 138.3.1. - розрахунок амортизації основних засобів або нематеріальних активів здійснюється відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності з урахуванням обмежень, встановлених підпунктом 14.1.138 пункту 14.1 статті 14 розділу I ПК, підпунктами 138.3.2-138.3.4. При такому розрахунку застосовуються методи нарахування амортизації, передбачені національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, крім "виробничого" методу [3].

Методи нарахування амортизації основних засобів в цілях оподаткування зазначаються в наказі про «Політику бухгалтерського обліку» [4] з метою складання фінансової звітності,

та можуть переглядатися у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання.

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який також встановлюється наказом по підприємству при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не менше, ніж визначено в пп. 138.3.3 ПК, та призупиняється на період його виведення з експлуатації (для реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших причин) на підставі документів, які свідчать про виведення таких основних засобів з експлуатації.

Отже, відповідно до П(С)БО 7 амортизація може розраховуватись за п'ятьма методами: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискорене зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий. Перші чотири методи передбачають розрахунок амортизації залежно від строку використання активу, а виробничий – від кількості виробленої продукції.

При нарахуванні амортизації на сільськогосподарську техніку, таку як сажалки, комбайни, обприскувачі тощо, виникає питання: як нараховувати амортизацію на транспортні засоби, котрі використовуються тільки на сезонних роботах, а в інший час не працюють?

Для припинення нарахування амортизації у бухгалтерському обліку є обмежений перелік підстав, наведений у пп. 23 і 29 П(С)БО 7 – реконструкція, модернізація, добудова, дообладнання та консервація основних засобів.

В наведеному випадку можна послатись на консервацію (адже заходів з поліпшення об'єкта підприємство не проводить), яка розглядається як право, а не обов'язок підприємства. Що повинно бути оформлено відповідними документами.

Консервація основних фондів підприємств - це комплекс заходів, спрямованих на довгострокове (але не більш як три роки) зберігання основних фондів підприємств у разі припинення виробничої та іншої господарської діяльності з можливістю подальшого відновлення їх функціонування.

Але, важливий аргумент на користь нарахування амортизації ОЗ під час простою – це моральний знос, який потрібно враховувати при складанні фінансової звітності. Цьому є підтвердження у § 55 МСБО 16 «Основні засоби» [5], згідно з яким амортизацію не припиняють, коли актив не використовують або він вибуває з активного використання, поки актив не буде амортизований повністю. Проте, згідно з виробничим методом нарахування амортизації, амортизаційні відрахування можуть дорівнювати нулю, якщо немає виробництва. Така вимога пояснюється тим, що об'єкт, який навіть не використовується в даний час, все одно піддається моральному зносу.

Характерною особливістю калькулювання собівартості продукції рослинництва є визначення собівартості один раз на рік станом на 31 грудня. Тому щомісячні суми амортизації сільськогосподарської техніки можуть залишатися нерозподіленими до кінця року, бо невідомо на який об'єкт калькулювання потрібно списати нараховану амортизацію. Для її розподілу в кінці року Сук П.Л. [6] пропонує вибрати базу, в якості якої можуть бути площі посіву, кількість зібраної продукції, її вартість або сума отриманого доходу. Ми пропонуємо в якості бази розподілу використовувати час роботи сільськогосподарської техніки на основі сучасних інформаційних технологій – GPS-навігація.

Таким чином, для обліку амортизації сільськогосподарської техніки пропонується для фінансового обліку використовувати прямолінійний метод – під час визначення суми амортизації. В управлінському обліку для визначення собівартості окремих видів продукції рослинництва виробничий – під час її розподілу на об'єкти калькулювання.

Список використаних джерел:

1. П(с)БО 7 «Основні засоби». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
2. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів. Наказ Міністерства фінансів України від 30 вересня 2003 року № 561
3. Податковий кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

4. Лень В.С. Політика бухгалтерського обліку в бюджетних установах: зміст та структура/ В.С. Лень, В.А. Нехай // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”: науковий збірник / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2014. – № 4 (76). – 289-301 с.

5. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014

6. Сук П.Л. Облік амортизації сільськогосподарської техніки / П.Л. Сук, О. Криворот // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2016_06_1_kampodilsk/sekcija_section_3_2016_06_1/oblik_amortizaciji_silskogospodarskoji_tekhniki/126-1-0-1968

Раєвич О. В., студентка 5 курсу,
група МОАн-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Клименко О. М.**, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: ksyunya_box@ukr.net

АНТИКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ ГЛОБОЛІЗАЦІЇ

Глобалізація (від фр. global - планетарний, всеосяжний) - всеохопний процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків і взаємозалежностей [3].

Антикризовий менеджмент – це система управлінських заходів і рішень, спрямованих на діагностику, попередження, профілактику, ліквідацію кризових явищ і нейтралізацію дії кризи в майбутньому[1].

Метою антикризового менеджменту є розробка і першочергова реалізація заходів, спрямованих на нейтралізацію найбільш небезпечних чинників, які інтенсивно впливають на завершальне явище, що призводять до кризового стану[4].

У сьогоденних умовах економічної глобалізації досить доречним є здійснення спеціалізованого антикризового управління, яке у свою чергу буде передбачати можливість настання кризи, аналізувати її причини, усувати загрози прояву, а при виникненні причин — мати змогу приймати швидкі рішення та вживати відповідних заходів щодо їх усунення з найменшими затратами та негативними проявами.

Найважливішим фактором структурної недосконалості економіки, нагромадження нею протягом тривалого часу проблем у ринкових та галузевих диспропорціях. Це завжди послаблює економіку, знецінює її потенціал. І на певному рівні нагромадження таких структурних невідповідностей відбувається переростання часткових диспропорцій економіки в системний збій усієї соціально-економічної організації суспільства. Такий збій сприймається як криза [2].

За хиткої економіки України та недосвідченість в антикризовому управлінні на підприємствах дедалі частішають випадки кризових економічних ситуацій, які носять досить руйнівний характер. Ситуації на підприємстві можна вважати кризовими, коли з різних причин воно не було підготовлене до певних змін. Аби уникнути таких ситуацій необхідно завчасно виявляти причини та вживати заходів з усунення недосконалостей.

Чинники, які зумовлюють появу кризових явищ поділяються на зовнішні (не залежать від діяльності підприємства) та внутрішні (що залежать від підприємства). До зовнішніх можна віднести рівень інфляції, спад кон'юнктури, низька купівельна спроможність населення, незбалансована грошово-кредитна і бюджетно-податкова політика, кризи окремих галузей господарства, сезонні коливання, конфлікти власників і т.п. у свою чергу до внутрішніх факторів можна віднести недоліки у виробничій сфері, низький рівень кваліфікації персоналу, недосконалість в інвестиційній сфері, втрата ринків збуту і т.п.

Якщо ж конкретизувати фактори певного підприємства, то їх можна нарахувати безліч. І для кожного підприємства ці фактори можуть бути різними, вони можуть залежати більшою мірою від внутрішніх чинників, а ніж від зовнішніх, і навпаки. Але великий вплив має часовий

фактор. Адже те, що було актуальним у вирішенні окремого питання сьогодні, навряд чи може знадобитись через тиждень, наприклад. На це не може не впливати нестабільність в економіці України, яка є досить крихкою.

Для попередження появи кризових явищ на підприємстві керівництво має проводити постійну роботу з персоналом, а саме проведення корпоративних тренінгів, внутрішні програми діяльності, контролювати готовність підприємства вчасно реагувати на форс-мажорні обставини, на зміну економічного стану країни. Перевіряти готовність підприємства до зменшення витрат в кризовий період, здійснювати постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства.

Проте, якщо підприємство все ж таки охопила криза, необхідно оперативно і з найменшими економічними втратами намагатися вийти із неї або пристосуватися до неї.

Для цього необхідно мати стратегію розвитку підприємства принаймні на три роки, готовність до можливого порушення фінансової рівноваги підприємства; повна реалізація внутрішніх можливостей виходу підприємства з кризового фінансового становища; постійний моніторинг внутрішнього і зовнішнього середовища; забезпечення невразливості підприємства до негативних факторів; працівники мають бути ознайомлені з можливими своїми діями не тільки під час кризи, а й до і після неї; закриття нерентабельних виробництв; скорочення виробництва, збуту та персоналу, залученого у неконкурентоспроможне виробництво; використання внутрішніх резервів, модернізація, придбання досвіду і формування ефективної інвестиційної політики підприємств.

Тому саме антикризовий менеджмент спрямований на попередження і подолання економічних криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних фінансових наслідків.

Та маю зауважити те, що кожне підприємство самостійно визначає заходи для виходу з кризи враховуючи вид своєї діяльності, кон'юнктуру ринку, регіональну інфраструктуру, систему управління підприємством, техніко - технологічних особливостей і т.п.

Висновки. Антикризове управління є складовою частиною державного управління економікою і спрямоване на мінімізацію ризиків та подолання кризового стану господарства. Діяльність будь-якого підприємства повинна бути спрямована на антикризове управління, Процес виведення підприємства з такого стану має відбуватися організовано та скоординовано. Ступінь важливості схвалюваних рішень залежить від кількості влади, якою наділений керівник [5]. Кожне підприємство незалежно від галузі діяльності саме визначає заходи щодо виходу підприємства з кризи.

Список використаних джерел:

1. Антикризовий менеджмент як інструмент недопущення загрози банкрутства [Текст]: [Електронний ресурс] / Л. С. Кравчук, К. І. Воєнна // Ефективна економіка. –2012. –№4. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1089>
2. Економічна криза та структурні зрушення в економіці [Текст]: [Електронний ресурс] / Н.Г. Біла // Держава та регіони. – 2013. – N5. – С.21-26. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_5/files/EC509_05.pdf
3. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / за ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 9-те вид., доповн. – К.: Знання, 2014. – 710 с.
4. Скібіцька Л. І. Антикризовий менеджмент [Текст] : навч. посібник / Л. І. Скібіцька, В. В. Матвеев, В. І. Щелкунов, С. М. Подреза. – К. : ЦУЛ, 2014. – 584 с.
5. Маркіна, І. А. Менеджмент організації [Текст]: навч. посібник / І. А. Маркіна, Р. І. Біловол, В. А. Власенко ; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Вищий навчальний заклад Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі". – К. : ЦУЛ, 2013. – 248 с.

Ремесник В. О., студентка 4 курсу,
група БО-131, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Гоголь Т. А.**, д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: v_rem@ukr.net

РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ В ШВЕЦІЇ

Швеція - розвинута європейська країна в якій розташовано безліч транснаціональних корпорацій, які свою діяльність спрямовують на ринок довгострокового позичкового капіталу. Це вимагає складання фінансової звітності високої якості, яка відповідає кращим світовим стандартам.

Історія облікової діяльності Швеції досить давня та різноманітна. Перші згадки про аудиторську справу у Швеції дослідники відносять до 1652 року, а у 1855 році був виданий перший закон про бухгалтерський облік. У XIX ст. бухгалтерське законодавство Швеції, перебувало під впливом французького Комерційного кодексу, проте до початку XX ст. посилювався вплив німецької бухгалтерської школи. Причиною цього було те, що першими дослідниками бухгалтерської справи в Стокгольмському і в Гетеборгському університетах були німецькі науковці. З часом вплив німецької школи знижувався, і до кінця з 60-х років XX ст. стало очевидно, в що зразком для шведських законодавців і бухгалтерів стала американська модель бухгалтерського обліку. Цьому, передусім, сприяло зростання приватного сектора в шведській промисловості.

На сьогодні основними нормативно-правовими актами які регламентують діяльність шведських підприємств є Закон про діяльність компаній (1975 р.) та Закон про бухгалтерську справу (1976 р.). У 1990 р. засновано комітет для доопрацювання Закону про діяльність компаній і внесення пропозицій щодо вдосконалення законодавства під впливом інтеграційних процесів у Європі. Законом про бухгалтерську справу було засновано Раду по бухгалтерських стандартах, яка знаходиться під контролем Міністерства юстиції. До складу Ради входять: професійні бухгалтери, представники податкової служби, промислових організацій, професійних союзів, вчені. Головним завданням ради є надавати уряду консультації щодо запропонованих законів, які стосуються бухгалтерського регулювання та надавати рекомендації щодо бухгалтерського обліку. Наприкінці 80-х років відбулось об'єднання Ради по бухгалтерських стандартах та Шведської федерації промислових галузей і створено Раду шведських фінансових стандартів у бухгалтерській справі, яка у 1991 році видала свій перший звіт «Про консолідовані звітні бухгалтерські документи».

Національні стандарти бухгалтерського обліку у Швеції (GAAP) розробляються окремо від Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), хоча при цьому використовуються основні концепції МСФЗ. Але кожен національний стандарт містить розділ, в якому дається порівняльна характеристика національних стандартів з відповідними МСФЗ.

На сьогодні, великі компанії змушені складати два комплекти фінансової звітності – за вимогами шведських GAAP для задоволення інформаційних потреб податкових органів і національних кредиторів, інвесторів та акціонерів, а також за вимогами МСФЗ для залучення іноземних інвестицій та кредитів, надання фінансової інформації існуючим іноземним кредиторам, інвесторам та іншим контрагентам, створення ринку для власних акцій шляхом розширення бази інвесторів. Однак складання двох комплектів фінансової звітності вимагає значних фінансових витрат, використання додаткових послуг аудиторських фірм та бухгалтерів для складання фінансової звітності за вимогами МСФЗ. Середні та малі компанії не мають можливості витратити значні фінансові ресурси на складання фінансової звітності за вимогами МСФЗ, відповідно формують лише один комплект фінансової звітності (за вимогами шведських GAAP), який задовольняє інформаційні потреби національних інвесторів та кредиторів, однак не

формує необхідну фінансову інформацію для можливості виходу на міжнародні ринки капіталу, товарів та робочої сили.

У Швеції існує проблема узгодження національних стандартів бухгалтерського обліку міжнародним вимогам та зниження впливу податкового законодавства на систему обліку і звітності в країні, що вимагає знаходження оптимального (компромісного) рішення між, з одного боку – бажанням шведських компаній до євроінтеграції та міжнародного співтовариства з необхідністю розкриття фінансової інформації за вимогами МСФЗ, а з іншого боку – реалізацією шведського економічного курсу з встановленими високими соціальними стандартами життя, державною політикою впровадження інвестиційних стимулів, високим рівнем податкового тягаря та значним впливом державного регулювання на систему обліку, оподаткування і звітності [1].

Проте в роботу великих компаній глобалізація бізнесу вносить свої корективи - усі міжнародні концерни, що діють в Швеції, прагнуть наблизити звітність до загальноприйнятих у світі стандартів. Це можна зробити двома шляхами, і обоє вони широко використовуються. Перший шлях припускає складання паралельно двох звітів - відповідно до національних і міжнародних стандартів. Другий шлях – доповнення звіту по МСФО додатковими розділами, що дозволяють сприймати його і національним користувачам. Необхідність трансформації звітності виникає, передусім, тоді, коли компанія виходить на міжнародний ринок або вимагає додаткового зовнішнього фінансування. Проте навіть компанії, чії акції котируються на Стокгольмській фондовій біржі, трактують директиви ЄС і міжнародні стандарти дуже своєрідно, з яскраво вираженою національною специфікою.

Закон про щорічну звітність Швеції визначає склад і форми основних звітів. До них відносяться: баланс, звіт про прибутки і збитки, звіт про зміни у власному капіталі, звіт про рух грошових коштів, примітки до фінансової звітності. Відхилення від наказаних законом форм звітності можливо, якщо це обґрунтовано специфікою діяльності підприємства.

Швецькі професійні бухгалтери розробили спеціальну форму звіту про прибутки і збитки, яка дозволяє поєднати вимоги міжнародних і національних бухгалтерських стандартів : відповідно до перших формується звіт з підсумковим показником "нерозподілений прибуток", що відповідає показнику "прибуток до оподаткування", після чого, відповідно до шведського законодавства, в нижній частині звіту вказується її розподіл. За останні десять років таку практику перейняли усі скандинавські країни.

Розділ балансу шведських підприємств "Власний капітал і резерви" розділений на дві частини - обов'язкові і необов'язкові резерви. До обов'язкових відносяться: статутний капітал, додатковий капітал, резерв переоцінки і інші резерви, передбачені законодавством. До необов'язкових відносяться: нерозподілений прибуток минулих років і звітного року, а також резерви, не передбачені законодавством, але утворені відповідно до облікової політики компанії. Якщо акціонерний капітал складений з акцій різних типів, кожен з них повинен відбиватися у балансі окремим рядком. Зміни, що сталися в цьому розділі з моменту складання попереднього балансу, відображаються в додатках до балансу.

"Закон про бухгалтерську справу" передбачає, що гудвіл (наприклад, при придбанні акціонерної компанії), може враховуватись як основний капітал, 10% котрого повинні амортизувати щорічно. Згідно з рекомендаціями Професійної організації аудиторів, консолідований гудвіл має враховуватися як основний капітал і амортизуватися протягом 10 років.

Рекомендації Ради шведських фінансів стандартів передбачають, щоб грошові кошти в іноземній валюті перераховувалися за обмінним курсом на час закриття балансу. Різниця від перерахування повинна показуватися в звіті про прибутки та збитки, за винятком нереалізованих надходжень від перерахування довгострокових грошових коштів, які включаються у валютний неоподатковуваний резерв балансу, а нереалізовані збитки можна взаємопогасити з нереалізованими надходженнями від перерахування іншої валюти, що знаходяться в неоподаткованому резерві. Професійна організація аудиторів також видала свої пропозиції про перерахування бухгалтерських звітних документів іноземних дочірніх структур.

Згідно законодавства країни, необоротні активи зараховуються за їх первинною вартістю. Законодавство не встановлює термінів служби більшості активів (виняток становлять деякі види машин і устаткування - їх термін обмежений п'ятьма роками), і бухгалтери самі вибирають термін і спосіб списання їх вартості. Для нематеріальних активів звичайний термін амортизації п'ять років, якщо немає вагомих підстав вважати, що їх корисність виявиться більшою. Для багатьох об'єктів нерухомості обирається мінімально можлива норма амортизаційних відрахувань – 1 %. У більшості випадків використовується лінійний метод списання активів, хоча ні законодавство, ні стандарти не забороняють використати будь-які інші.

Вартість реконструкції, яка збільшує цінність активу, у балансі капіталізується, а суми, витрачені на поточний ремонт, списуються відразу. Капіталізуються і відсотки по кредитах, спрямованих на реконструкцію активів. Відсотки по кредитах, узятих на поповнення обігових коштів, можуть капіталізуватися тільки у тому випадку, якщо терміни зберігання запасів і напівфабрикатів великі (наприклад, виробництво сиру, вина).

Слід зазначити, що на відміну від вимог міжнародних стандартів, шведська бухгалтерська практика трактує як фінансову оренду лише ті лізингові договори, які передбачають викуп предмета лізингу після закінчення терміну оренди. Відповідно, тільки такі активи відображаються у балансі.

Оцінка запасів ведеться по найменшій вартості: вартості придбання чи ринкової ціни. Ринковою вважається ціна, по якій можна реалізувати цей актив. Списання запасів, згідно з національними стандартами і податковим законодавством, ведеться методом ФІФО [4].

З 1990-х років шведська система оподаткування зазнала кардинальні перетворення, метою яких було зниження рівня податків і, одночасно, розширення бази оподаткування. Для розширення бази оподаткування було скорочено цілий ряд вирахувань, і, одночасно, оподаткування власності стало більш універсальним і ефективним, що повинне стимулювати заощадження засобів і протидіяти накопиченню боргів. Нова податкова система почала вводитися з кінця липня 1990 року і повністю вступила в дію у 1992 році.

Податок на додану вартість стягується у Швеції з 1 січня 1969 року. Спочатку оподаткуванню підлягали тільки товари і особливі види послуг, але в 1991 році відбулося розширення об'єкту оподаткування, в який було включено товари і всі послуги, за винятком спеціального переліку неоподатковуваних товарів і послуг. Наразі ставка ПДВ становить 20% (також існують пільгові ставки 12% та 6%).

Найбільш важливий вид національного податку в Швеції – податок на прибуток. Він розподіляється на три категорії: податок на трудові доходи фізичних осіб, майновий та корпоративний.

База оподаткування податку на прибуток визначається згідно з принципами бухгалтерського обліку. При розрахунку акцій їх розмір встановлюється на рівні мінімальної ринкової ціни або 97 % ціни придбання. Дохід для оподаткування зменшується на розмір витрат, пов'язаних із веденням господарської діяльності, придбанням нового обладнання, процентів за кредит. Але деякі витрати з доходу не відраховуються (наприклад, витрати на розваги, на операції з алкогольною продукцією тощо). Для оподаткування податком на прибуток підприємств характерним є те, що звільняються від оподаткування дивіденди, одержані від вітчизняних та іноземних компаній (за умови мінімального пакету акцій, який становить 25 %, або якщо філія загалом оподатковується за ставкою 15 %).

На сьогодні приватні особи сплачують податок на доходи і державі, і місцевим органам управління, тоді як юридичні особи обкладаються тільки загальнодержавним податком па прибуток. Рівень загальнодержавного прибуткового податку для фірм складає 28%. У середньому рівень місцевого прибуткового податку складає приблизно 31% від доходу оподаткування.

Якщо скупний прибуток фізичної особи не перевищує 170 тис. крон, податок складає 31%, при перевищенні вказаної суми, ставка податку може зростати до 50%. Майновий податок стягується із розрахунку вартості майна: до 800 тис. крон – ставка нульова; до 1,5 млн. крон –

1,5%; до 3,5 млн. крон – 12 тис. крон + 2,5%; на майно більшої вартості – 62 тис. крон + 3%. Корпоративний податок стягується з підприємств за ставками в межах від 20 до 30%.

Наступними важливими надходженнями в бюджет є соціальні виплати із заробітної плати фізичних осіб, що сягають до 22%. Роботодавці також сплачують в пенсійний та фонд медичного страхування 43% із розрахунку фонду заробітної плати [2].

Усі фізичні особи, згідно законодавства поділяються на резидентів та не резидентів. Резиденти сплачують податки з усіх доходів, одержаних як на території Швеції, так й за її межами. До цієї категорії громадян належать ті, які знаходились на території держави не менш як 183 доби. Нерезиденти сплачують податок на дохід тільки з доходів, одержаних на території Швеції. Резиденти, які виїжджають з країни не менш ніж на шість місяців, звільняються від цього податку, якщо вони сплачують його в країні, куди виїхали.

Нерезиденти сплачують податки з доходів, одержаних зі шведських джерел, з операцій з нерухомим майном, наданих послуг, пенсій. У Швеції існують два види податку на дохід:

1. муніципальний — дохід до визначеної суми оподатковується за ставкою 32 %;
2. національний податок встановлений на суму доходу, яка перевищує визначену. Ставка становить 25 %.

Максимальна ставка прибуткового податку — 57 %. Дохід на капітал має ставку 30 %.

Для нерезидентів існує єдина ставка оподаткування — 25 %, причому його стягує безпосередньо роботодавець при розрахунку заробітної плати за виконані роботи або відпрацьований час. При цьому він може й не заповнювати податкову декларацію.

Крім податків, які стягує роботодавець, кожний працівник, старший 65 років, повинен сплачувати внески на: медичне страхування — 3,95 %; пенсійне забезпечення — 1 %.

Шведським законодавством передбачено стягнення з фізичних осіб податку на спадщину та на подарунки. Ставка податку на спадщину визначається залежно від вартості майна та відношення до спадщини і встановлюється за прогресивною шкалою. Зазначений податок стягується з того, хто одержує спадщину. Загалом ставка податку на спадщину становить від 10 до 30 %. Найменша ставка застосовується, якщо спадщину одержує дружина (або чоловік) та діти. Аналогічна ставка діє на дарування, але при цьому встановлюється вартість подарунка.

Шведський процес оподаткування характеризується тим, що більша частина податків стягується авансовими платежами протягом податкового року, і тільки після його закінчення розраховується сума остаточного податку. Для осіб, які працюють за наймом, увесь процес розрахунку та сплати бере на себе роботодавець та інші організації, які здійснюють виплату відсотків або дивідендів, сплачують попередні податкові платежі з цих доходів.

У податковій декларації підприємства зобов'язані повідомити дані стосовно ПДВ, податку на заробітну плату та авансові податкові відрахування. Платник податків має право здійснювати додаткові платежі на податковий рахунок з метою сплати податків, які виникнуть у майбутніх періодах або з метою уникнення нарахування відсотків за несвоєчасну сплату. Переплата, зазвичай, не пов'язується з конкретним податком або збором, а йде на погашення дефіциту, який утворився на податковому рахунку підприємства.

До інших елементів, які зараховуються на податковий рахунок та розглядаються при сплаті податків відносять перевищення вхідного ПДВ та різні допомоги.

Після проведення реформи податкового законодавства в 1998 році було введено єдиний податковий рахунок (кожний платник податків отримує один податковий рахунок (skattekonto) для перерахування на нього одночасно всіх податкових платежів). Платежі зараховуються на рахунок податкового органу рахунку проводяться звірки сум податків, які надійшли та які були сплачені. Також велике значення має для оподаткування у Швеції реєстраційний номер з ПДВ, який одночасно є національним реєстраційним номером підприємства та присвоюється кожному підприємству (організації) на момент реєстрації. Індивідуальним підприємцям не надається реєстраційний номер ПДВ, але їм призначається персональний номер за яким сплачуються податки.

Зазвичай ПДВ, податки на заробітну плату, податкові відрахування, податок на прибуток та спеціальний податок на прибуток сплачують не пізніше 12 числа кожного місяця (17 числа в

січні та серпні). Якщо оподатковуваний оборот не перевищує 40 млн крон на рік (малі підприємства), для внесків роботодавця, спеціального податку на прибуток термін сплати становить до 12 числа місяця (17 число в січні), а ПДВ необхідно сплатити до 26 числа місяця (27 числа у грудні).

Підприємство може здійснити повернення перевищення вхідного ПДВ щоквартально, у квітні, липні, жовтні та січні, тобто кожні три місяці.

У випадку, якщо оборот становить понад 40 млн крон на рік за результатами декларації, податковий орган може прийняти рішення про річний податковий період ПДВ зі сплати та повернення. У цьому разі сплата здійснюється 26 числа другого місяця в році, що йде за звітним [3].

Характерним для податкової системи Швеції є те що в основі податкових реформ завжди лежать реальні прогнози і тенденції розвитку економіки на найближчі роки. Згідно з нещодавними дослідженнями аналітиків США впливає що Швеція займає одне з перших місць щодо зростання продуктивності праці серед 12 найбільш розвинених країн Європи і світу на що в свою чергі вплинула збалансована податкова система та система ведення бухгалтерського обліку.

Отже, аналіз розвитку бухгалтерського обліку і оподаткування у Швеції свідчить про інтеграцію національної облікової системи до міжнародних стандартів, формування ефективної системи оподаткування, однак виділяються особливості скандинавської моделі обліку і оподаткування, що проявляється у високих податках і зборах з фізичних осіб і підприємств. Аналіз зарубіжного досвіду облікової і податкової систем Швеції дозволяє вивчати різні моделі формування обліково-податкових систем з метою можливості їх використання в Україні.

Список використаних джерел:

1. Гоголь, Т. А. Зв'язок обліку і оподаткування в рамках «шведської економічної моделі»: переваги для великого і малого бізнесу / Т. А. Гоголь // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2011. – Вип. 2 (7). - С.60-74.

2. Податкова система Швеції [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/dosvid-modernizacii-krain-svity/shvetsia/>

3. Реформування системи сплати податків та зборів з урахуванням міжнародного досвіду: зб. наук. праць за матер. наук.-практ. круглого столу, 5 жовтня 2012 року. – К.: Алерта, 2012. – 162 с.

4. Bokföringsnämnden [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.srfredovisning.se/bokforingsnamnden-bfn/>

Росохач О. В., студентка 4 курсу,
група БО-131, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Гоголь Т. А.**, д-р екон. наук, доцент,
професор кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: lena13061996@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В США

Бухгалтерський облік визначає середовище, в якому він функціонує. Кожна країна має свою історію, цінності, політичну систему. Те саме можна сказати і про бухгалтерський облік. Принципи його організації в різних країнах значно відрізняються між собою. На сьогодні у світі склалися три моделі бухгалтерського обліку: британо-американська, континентальна та південноамериканська. Бухгалтерський облік в США ведеться за принципами британо-американської моделі обліку, які були сформовані в даній країні та у Великій Британії. Найважливішими в США вважаються такі облікові принципи:

- ведення записів (всі операції мають бути зафіксовані);
- вимірювання (дані повинні бути відображені в таких грошових вимірниках, які буде зручно використовувати користувачу);
- класифікація облікових записів (слід використовувати таку класифікацію, яка б дала змогу правильно ідентифікувати активи та зобов'язання підприємства, визначати розбіжності);
- виправлення в записах (суть усіх змін та виправлень має бути відображена у відповідних документах);
- звітність (звіти мають складатися зі встановленою періодичністю і зміни економічній діяльності підприємства) [1].

Характерною ознакою бухгалтерського обліку в США є відсутність загальнонаціонального плану рахунків, тому кожна фірма, враховуючи внутрішні потреби, розробляє власний план рахунків бухгалтерського обліку.

Бухгалтерський облік в США так само, як і в інших країнах поділяється на фінансовий та управлінський. Фінансова бухгалтерія дає загальну характеристику майна підприємства і всієї економічної діяльності, веде аналітичний облік розрахунків із постачальниками, покупцями, іншими юридичними та фізичними особами, а також фінансових операцій. За даними фінансового обліку визначається прибуток чи збиток і складається фінансова звітність. Управлінський облік призначений для задоволення інформаційних потреб управління і вирішує такі завдання, як визначення очікуваного доходу від тієї чи іншої господарської операції, складання прогнозів про рентабельність випуску нових видів продукції на підставі вивчення ринку збуту і фінансовий стан фірми на перспективу. Він необов'язковий і застосовується, як правило, на великих фірмах.

Сучасний стан економіки вимагає модернізації бухгалтерського обліку. На сьогодні в США використовують багато інформаційних систем обліку, що складається з трьох основних підсистем:

1. системи обробки транзакцій, яка підтримує щоденні ділові операції з численними звітами, документами і повідомленнями для користувачів в рамках всієї організації;
2. системи бухгалтерського обліку / фінансової звітності, яка виробляє традиційні фінансові звіти, такі як прибутки і збитки, бухгалтерський баланс, звіт про рух грошових коштів, податкових декларацій і інших звітів, передбачених законом;
3. системи управлінської звітності, яка забезпечує внутрішнє управління з спеціальних фінансових звітів та інформації, необхідних для прийняття рішень, таких, як бюджети, звіти дисперсії, а також звіти відповідальності [2].

Існує безліч бухгалтерських програм, які використовують на підприємствах США: вони можуть бути як корпоративними, так і розробленими індивідуально до потреб підприємства. Деякі програми існують у вигляді «хмаринки», в яких зберігається бухгалтерська інформація та звітність підприємства.

Нижче наведені найбільш популярні бухгалтерські програми, які використовують на підприємствах США.

QuickBooks - розповсюджене програмне забезпечення бухгалтерського обліку, що в значній мірі домінує на ринку програмного забезпечення обліку серед малого та середнього бізнесу. На сьогоднішній день дане програмне забезпечення займає майже 85% ринку малого бізнесу.

В даний час програмне забезпечення включає в себе такі функції, як аудит і функціональний облік подвійного запису. Є також безліч конфігурацій програмного продукту QuickBooks - для виробників, оптовиків, професійних постачальників послуг, підприємств, некомерційних організацій, а також підприємств роздрібною торгівлі. Його легко налаштувати і використовувати. І на відміну від електронних таблиць, він робить бухгалтерський облік автоматизованим. QuickBooks автоматично створює резервні копії даних, що завжди безпечно і завжди доступно з будь-якого пристрою [3,4].

Peachtree Accounting - пакет програмного забезпечення бухгалтерського обліку, який продається компанією Sage Software, і в основному використовується в Сполучених Штатах. Програмне забезпечення є дуже поширеним явищем серед середніх і деяких великих підприємств. Це, як правило, вважається менш зручним, ніж QuickBooks, використовується в основному досвідченими бухгалтерами, тому що воно дозволяє з більшими нюансами контролювати процеси бухгалтерського обліку. Сама остання версія цього програмного забезпечення, називається Sage 50 Accounting. Ця програма бухгалтерського обліку (Sage 50) дозволяє виставляти рахунки клієнтам, оплачувати рахунки, управляти запасами і підвищувати ефективність діяльності. Крім того, Sage 50 надає найкращі в своєму класі стандарти бухгалтерського обліку, безпечної установки інтерфейсу, необмежений доступ до служби підтримки, а також нові плани підписки, які пропонують найкращі варіанти для бізнесу [3,4].

FreshBooks дозволяє створювати професійні рахунки-фактури в лічені секунди, автоматично записувати витрати і з легкістю відстежувати швидкість і ефективність використання часу, так що є можливість зосередитися на найголовнішому - задоволенні потреб клієнтів. У січні 2003 року Майк Мак Дермент, співзасновник і головний виконавчий директор FreshBooks, був управляючим свого дизайнерського агентства. Він використовував текстовий редактор Microsoft Word для створення рахунків-фактур, що було досить важко, тому що він просто не був пристосований для цього. Одного разу Майк Мак Дермент зберіг старий рахунок-фактуру, тому що знав, що повинен бути кращий спосіб для його створення. Протягом наступних двох тижнів він прийшов до рішення, і в кінцевому підсумку з'явився програмний продукт FreshBooks. Майже десять років по тому більше п'яти мільйонів користувачів використовують FreshBooks в бухгалтерському обліку для власників малого бізнесу [3,4].

Отже, організація бухгалтерського обліку в США здійснюється за допомогою сучасного програмного забезпечення, що враховує особливості ведення бухгалтерського обліку на малих та великих підприємствах, а також враховує особливості організації бухгалтерського обліку та складання фінансової і податкової звітності підприємств різних галузей та сфер діяльності.

Список використаних джерел:

1. Ладиченко Л. С. Порівняльна характеристика бухгалтерського обліку США та України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/>
2. J. A. Hall. Accounting information systems (2011). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://mfile.narotama.ac.id/files/ebooks/Accounting%20Information%20Systems/Accounting%20Information%20Systems%20\(Seventh%20Edition\).pdf](http://mfile.narotama.ac.id/files/ebooks/Accounting%20Information%20Systems/Accounting%20Information%20Systems%20(Seventh%20Edition).pdf)
3. Accounting software (2015). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.egafutura.com/wiki-en/accounting-software>
4. The top 20 accounting software products (2014) . [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.symmetry50.com/blog/2014/11/8/the-top-20-accounting-software-products>

Сидоренко О. О., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: sidorenko_aleks85@ukr.net

ОКРЕМІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ ЗА ОБТЯЖЛИВИМИ КОНТРАКТАМИ

За національними стандартами бухгалтерського обліку, обтяжливим контрактом визнається «контракт, витрати (яких не можна уникнути) на виконання якого перевищують очікувані економічні вигоди від цього контракту» [8]. Відповідно до міжнародних стандартів, «обтяжливий контракт – контракт, за яким неминучі витрати на

погашення зобов'язання перевищуватимуть очікувані економічні вигоди від контракту» [4].

Для обтяжливих контрактів, згідно п.16 П(с)БО 11 «Зобов'язання», необхідно створювати забезпечення, яке «визначається в сумі неминучих витрат, пов'язаних з його виконанням. Сума неминучих витрат, пов'язаних з виконанням обтяжливого контракту, визначається за найменшою з двох величин: витрат на виконання контракту або витрат на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту. Витрати на виконання обтяжливого контракту оцінюються за різницею між витратами на його виконання і доходами (втратами) від виконання іншого контракту, укладеного з метою мінімізації втрат від виконання обтяжливого контракту» [8].

Згідно із п. 188.1. Податкового кодексу України, «база оподаткування операцій з постачання товарів/послуг визначається виходячи з їх договірної вартості з урахуванням загальнодержавних податків та зборів. При цьому база оподаткування операцій з постачання товарів/послуг не може бути нижче ціни придбання таких товарів/послуг, база оподаткування операцій з постачання самостійно виготовлених товарів/послуг не може бути нижче звичайних цін, а база оподаткування операцій з постачання необоротних активів не може бути нижче балансової (залишкової) вартості за даними бухгалтерського обліку, що склалася станом на початок звітного (податкового) періоду, протягом якого здійснюються такі операції» [7].

Отже, якщо підприємство має контракт за яким воно зобов'язано продати товар іншому підприємству за вартістю, що є нижча ніж первісна вартість такого товару (при цьому у разі відмови від виконання такого контракту підприємство змушено буде сплатити неустойку (штраф, пеню) у розмірі вищому ніж первісна вартість товару), підприємство в момент реалізації товару змушене буде нарахувати податкове зобов'язання з ПДВ виходячи з первісної вартості товару, тобто понесе додаткові витрати пов'язані з виконанням обтяжливого контракту.

Таким чином, для формування забезпечення за обтяжливим контрактом (наприклад при реалізації товарів по ціні нижчій ніж їх первісна вартість) бухгалтерія підприємства повинна мати наступну інформацію:

- 1) розмір очікуваних економічних вигід за контрактом;
- 2) первісну вартість товарів, що будуть реалізовані;
- 3) розмір штрафних санкцій за невиконання контракту.

При цьому, при формуванні забезпечення треба обрати найменший розмір неминучих витрат, тобто, або розмір штрафних санкцій за невиконання контракту, якщо їх сума буде нижча за первісну вартість товарів збільшену на розмір донарахованого ПДВ розрахованого виходячи з ціни їх придбання, або первісну вартість товарів збільшену на розмір донарахованого ПДВ розрахованого виходячи з ціни їх придбання, якщо отримане значення буде нижчим ніж розмір штрафних санкцій за невиконання контракту.

В обліку створені забезпечення на виконання зобов'язань за обтяжливими контрактами відображають на субрахунку 474 «Забезпечення інших витрат і платежів», з одночасним визнанням «витрат поточного періоду (за винятком суми забезпечення, що включається до первісної вартості основних засобів)» [3].

Аналогічно, у складі витрат поточного періоду, пропонують обліковувати суми створеного забезпечення щодо обтяжливих контрактів такі автори, як: Вареня В., Вахрушев С., Петренко Н.І., Пархомчук О.О. [1, 2, 5, 6], різним є лише вид рахунку витрат. Так, зазначені автори пропонують використовувати рахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності» або 91 «Загальновиробничі витрати» [9].

Розглянемо бухгалтерські проведення із формування та використання забезпечення за обтяжливим контрактом за допомогою таблиці 1.

Бухгалтерські проведення щодо формування та використання забезпечення за обтяжливими контрактами стосовно реалізації товарів

Зміст господарської операції	Дебет	Кредит	Сума, грн
1. Облік забезпечень щодо поточних обтяжливих контрактів з реалізації товарів			
У січні 2016 року підприємство уклало обтяжливий контракт на реалізацію товарів у 4-му кварталі 2016 року на суму 15000 грн з ПДВ, собівартість яких 18000 грн (товари було придбано за 21600 грн з ПДВ). Сума штрафних санкцій за невиконання (одностороннє розірвання) контракту складає 19500 грн. Контракт: а) розірвано у третьому кварталі звітнього року; б) контракт виконано у четвертому кварталі згідно умов договору			
Створено забезпечення за обтяжливим контрактом на кінець першого кварталу за найменшою сумою неминучих витрат 19100 грн $(18000 + (21600 - 15000) / 6)$	949	474.1	19100,00
Витрати списано на фінансовий результат	791	949	19100,00
А) Обтяжливий контракт розірвано			
Розірвано контракт, та відображено нарахування штрафних санкцій на користь покупця за рахунок створеного раніше забезпечення	474.1	685	19100,00
Донараховано штрафні санкції за рахунок витрат звітнього періоду	948	685	400,00
Перераховано кошти	685	311	19500,00
Перекласифіковано витрати з метою їх достовірного відображення у звітності	(949)	(948)	19100,00
Витрати списано на фінансовий результат	791	948	19500,00
Закрито рахунок 949	949	791	19100,00
Б) Обтяжливий контракт виконано згідно умов договору			
Відображено дохід від реалізації продукції	361	702	15000,00
Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	702	641	2500,00
Донараховано ПДВ виходячи з ціни придбання товарів 1100 грн $(21600 - 15000) / 6$ за рахунок забезпечення	474	641	1100,00
Дохід списано на фінансовий результат	702	791	12500,00
Реалізовано товар та списано його собівартість за рахунок створеного забезпечення	474	28	18000,00
Перекласифіковано витрати з метою їх достовірного відображення у звітності	(949)	(902)	18000,00
Витрати списано на фінансовий результат	791	902	18000,00
Закрито рахунок 949	949	791	18000,00

В результаті проведеного дослідження виявлено, що питання обліку формування забезпечень за обтяжливими контрактами з урахуванням вимог податкового законодавства України є недостатньо дослідженими. У зв'язку з цим, у роботі запропоновано методичку обліку нарахування та використання забезпечення за обтяжливим контрактом щодо реалізації товарів, використання якої надасть можливість забезпечувати користувачів звітності повною, правдивою, неупередженою та достовірною інформацією, що є головною метою ведення обліку та складання звітності.

Список використаних джерел:

1. Вареня В. Обтяжливий контракт / В. Вареня, Т. Вареня // Дебет-Кредит. – 2006. – № 46. – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua>.
2. Вахрушев С. Порядок обліку зобов'язань / С. Вахрушев // Дебет – кредит, Школа бухгалтера №7, від 11/04/2005.
3. Інструкція «Про застосування рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» Затверджена наказом Мінфіну від 30 листопада 1999 року № 291 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0893-99>. – Назва з екрану.
4. МСБО 37 “Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи” [Електронний ресурс]– Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_051.

5. Пархомчук О.О. Бухгалтерський облік і контроль операцій з резервами підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / О. О. Пархомчук. – Житомир, 2011. – 23 с.

6. Петренко Н.І. Удосконалення обліку резервів майбутніх витрат і платежів / Петренко Н.І., Пархомчук О.О. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 2 (20). / Відповідальний редактор д.е.н., проф. Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖДТУ, 2011. – С. 385-396.

7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page22>. – Назва з екрану.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0085-00> – Назва з екрану.

9. Сидоренко О.О. Обтяжливі контракти: сутність, класифікація та окремі аспекти обліку /О.О. Сидоренко, Т.В. Кулик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 10. – С. 23-28.

Скосир Ю. М., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту,
Сидоренко О. О., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: yuriyskosyr@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ СУДОВО-БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ПОРУШЕНЬ, ПОВ'ЯЗАНИХ З УХИЛЕННЯМ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ

Ухиленням від сплати податків вважається умисне ухилення від сплати податків, що здійснене посадовою особою підприємства або особою, що займається підприємницькою діяльністю, якщо їх дії призвели до ненадходження податків та обов'язкових платежів у значних розмірах.

Значним вважається розмір грошових коштів, що перевищує в тисячу разів встановлений законодавством неоподатковуваний мінімум доходів громадян. В 2016 році ця сума становить 689 000,00 грн.

Основні завдання експертизи полягають у наступному:

- встановити факти порушення законодавства, що призвели до заниження розміру сплачених податків;
- підтвердити розмір матеріального збитку, який був нанесений державі;
- встановити обставини, які сприяли ухиленню від сплати податків;
- встановити осіб, які несуть відповідальність за повноту та правильність нарахування податків та зборів.

Особливість даних правопорушень полягає в тому, що вони відображені в первинних документах, облікових регістрах, фінансовій та податковій звітності. Для зменшення бази оподаткування первинні документи та звітність підприємств складається з порушенням вимог ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової та податкової звітності.

Основні документи, що можуть містити інформацію про здійснені порушення:

- документи з обліку касових та розрахункових операцій (прибуткові та видаткові ордери, касові книги, банківські виписки);
- документи з обліку товарно-матеріальних цінностей (прибуткові, видаткові накладні, товарно-транспортні накладні, картки складського обліку, звіти товарно-матеріальних осіб);
- документи з нарахування та виплати заробітної плати та розрахунків за цивільно-правовими договорами;
- накази, розпорядження, протоколи загальних зборів;
- бухгалтерські звіти, фінансова та статистична звітність, податкові декларації.

Перевірка та співставлення даних вищеперерахованих документів дозволяє виконати всі завдання, що стоять перед експертами. Але дуже часто відсутність бухгалтерської документації не дозволяє правильно розрахувати збиток, який був завданий державі, та встановити всі обставини вчинення злочину.

Висновок: Розкриття злочинів, що пов'язані з ухиленням від сплати податків на сьогодні є основним напрямом роботи державних фіскальних органів. Але велике значення також має вдосконалення податкового законодавства та ефективне використання податкових находжень.

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Якимчук Ю. Ю. Ухилення від сплати податків в Україні: особливості проблеми та шляхи подолання [Електронний ресурс] / Ю. Ю. Якимчук // Ухилення від сплати податків в Україні: особливості проблеми та шляхи подолання : Сучасні тенденції державних фінансів. – 2013. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?do=cat&category=stfin2013>.

Тертишнік І. М., студентка 4 курсу,
група ОА-131, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Волот О. І.**, канд. екон. наук, доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: e_volot@ukr.net

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МОДЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

Система бухгалтерського обліку будь-якої країни формується під впливом різноманітних чинників і є результатом розвитку соціально-економічного, суспільно-правового та політичного середовища. При цьому посилення міжнародних зв'язків, глобалізаційних процесів в економіці потребують гармонізації та стандартизації бухгалтерського обліку. Тому в багатьох країнах спостерігається подібність моделей обліку [1].

Моделювання не можна розглядати як новий елемент методу бухгалтерського обліку. Його треба трактувати як новий етап у розвитку науки про бухгалтерський облік, новий ступінь узагальнення, який дозволяє глибше і краще осмислити вже відомі в обліку методи, а також одержати можливість для розкриття невідомих раніше закономірностей, для визначення нових шляхів його розвитку [2].

Питання застосування моделей і методу моделювання в бухгалтерському обліку висвітлювали у своїх працях як вітчизняні вчені: В.М. Жук, Ф.Ф. Бутинець, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець, М.М. Шигун та ін., так і зарубіжні дослідники: Я.В. Соколов, О.Д. Шеремет, В.Б. Івашкевич та ін.

Економісти М.Р. Метьюс, М.Х.Б. Перера вважають, що порівняльний аналіз систем і методів бухгалтерського обліку дозволяє визначити типові моделі розвитку обліку, що має особливе значення для кращого розуміння можливостей їх зміни під впливом факторів навколишнього середовища, для передбачення проблем, з якими може зіткнутися країна, а також для вибору допустимого рішення на основі досвіду країн з подібними моделями бухгалтерського обліку [3].

У країнах зі схожими соціально-економічними умовами системи обліку мають багато спільного, що дозволяє узагальнити їх в певні моделі обліку. У зв'язку з цим виділимо основні моделі бухгалтерського обліку та розглянемо коротко основні риси кожної з них.

Для британо-американської моделі (Великобританія, Австралія, США, Канада, Індія, Нідерланди, Пакистан, Мексика та ін.) є характерними:

- орієнтація обліку на інформаційні потреби інвесторів і кредиторів;
- наявність розвинутого ринку цінних паперів;
- високий рівень професійної бухгалтерської підготовки;
- наявність у цих країнах великої кількості транснаціональних корпорацій.

Три провідні країни (Великобританія, США і Нідерланди), що використовують дану модель, мають добре розвинений фінансовий ринок, і акції майже всіх великих компаній присутні на ринку цінних паперів. Англо-американська модель характеризується наявністю індивідуальних акціонерів і зростаючим числом незалежних акціонерів, права і обов'язки яких чітко розроблені на законодавчій основі.

У країнах, що використовують англо-американську модель бухгалтерського обліку і звітності, стандарти розробляються громадськими професійними організаціями.

До країн з англо-американською моделлю обліку відносяться: Австралія, Багами, Барбадос, Великобританія, Венесуела, Гонконг, Домініканська Республіка, Замбія, Зімбабве, Ізраїль, Індія, Індонезія, Ірландія, Канада, Кіпр, Колумбія, Малайзія, Мексика, Нігерія, Нідерланди, Нова Зеландія, Пакистан, Панама, Пуерто-Ріко, Сінгапур, США, Тринідад і Тобаго, Уганда, Фіджі, Філіппіни, центральноамериканські країни, ПАР, Ямайка та інші країни.

У країнах, де застосовується континентальна модель бухгалтерського обліку, висока ступінь втручання держави в облікову практику організацій. Вона бере участь в розробці норм обліку і впровадженні їх у практику, формує принципи, за якими визначаються правила складання звітності, обов'язкові для всіх господарюючих суб'єктів. Вся облікова процедура консервативна і регламентується державою. Бухгалтерський облік відчуває сильний вплив податкового законодавства. Вплив ринків цінних паперів на систему обліку не є настільки істотним [4].

Дослідники відзначають, що високий рівень державного регулювання в континентальній моделі обліку обумовлений багатовіковою традицією централізації управління і прагненням підприємців заручитися підтримкою держави. Таким чином, облікова система спрямована на задоволення вимог уряду відповідно до національного макроекономічного плану. Орієнтація на управлінські запити кредиторів і інвесторів не є пріоритетним завданням обліку.

Дану модель використовують Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Данія, Єгипет, Іспанія, Італія, Марокко, Норвегія, Португалія, Росія, Франція, Швейцарія, Швеція, Японія та інші країни.

Для південноамериканської моделі (Аргентина, Бразилія, Перу, Уругвай, Еквадор та ін.) характерний високий рівень інфляції; орієнтація обліку і звітності на вимоги державного планування; уніфікація принципів обліку (відсутня свобода вибору системи і порядку обліку). В обліку і звітності досить добре відображається інформація, необхідна для контролю за доходами населення та підприємств і дотриманням податкової політики [1].

Як правило, дана модель використовується іспаномовними країнами, які об'єднані спільністю історичного розвитку і традицій. В основу бухгалтерського обліку покладено загальноприйнятий міжнаціональний план рахунків

Нормативне регулювання ісламського бухгалтерського обліку відрізняється від інших моделей тим, що в ній домінує релігійний фактор, який поглиблює і розвиває закладену в Корані систему людських цінностей [5]. З економічної точки зору, головним елементом даної моделі є заборона на спекулятивний дохід і на ряд видів діяльності.

При формуванні інформації ісламський бухгалтерський облік повинен забезпечувати вирішення таких завдань, як точне калькулювання Закят (обов'язковий річний податок на користь бідних), справедливий розподіл отриманих доходів, створення і розвиток тільки дозволених ісламом видів діяльності з гарантією, що функціонування ісламських компаній сприяє соціально-економічному розвитку суспільства [6].

Моделі обліку країн Східної Європи (радянської орієнтації) притаманні такі риси: єдина бухгалтерія; витратна база плану рахунків; детальна юридична регламентація обліку і звітності; мета облікової системи - зниження собівартості [1].

Активний розвиток міжнародних господарських і фінансових зв'язків, зростання міжнародної торгівлі та транскордонних потоків капіталу створюють необхідність розвитку інтернаціональної моделі бухгалтерського обліку, яка забезпечила б порівнянність даних фінансової звітності підприємств різних країн. Як відомо, різні підходи до формування систем обліку ускладнюють «спілкування» національних компаній на міжнародному рівні. Уніфікація принципів обліку на міжнародному рівні з огляду на зростання транснаціональних компаній і розвитку міжнародного валютного ринку забезпечить зростаючі інформаційні запити інвесторів, уряду, організацій, що надають фінансову допомогу, комерційних структур, бізнесу в цілому.

Проте лише незначна кількість великих корпорацій може зараз стверджувати, що їхні річні фінансові звіти відповідають міжнародним стандартам.

Порівняльний аналіз основних моделей бухгалтерського обліку та звітності представлено в таблиці [6].

Таблиця

Основні моделі бухгалтерського обліку

Моделі бухгалтерського обліку	Відмінні риси
Англо-американська	Орієнтація на інтереси інвесторів, кредиторів та акціонерів
Континентальна	Високий ступінь втручання держави в облікову політику організацій
Латиноамериканська (Південноамериканська)	Орієнтація на запити державних органів для ведення фіскальної політики
Ісламська	Домінує релігійний фактор, передбачає заборону на спекулятивний дохід і ряд видів діяльності
Інтернаціональна	Орієнтація на інтереси транснаціональних корпорацій і іноземних учасників міжнародного валютного ринку

Не можна стверджувати, що облік в тій чи іншій країні поставлений краще або гірше, ніж в інших. Моделі і системи обліку створюються для досягнення певних цілей і тісно пов'язані з культурою та історією країн. Дослідження розвитку бухгалтерського обліку різних країн дозволяє зрозуміти, які проблеми бухгалтерського обліку вирішуються в тих чи інших країнах, чому методи і концепції обліку різних держав відрізняються одна від одної і багато іншого, тим самим збагачуючи бухгалтерську науку і практику за рахунок вивчення досягнень зарубіжних колег.

Слід зазначити, що класифікація облікових моделей є ефективним засобом, який використовується для опису і порівняння різних облікових систем, надання допомоги окремим країнам у виборі найпридатнішої для них облікової моделі, виявлення можливих проблем, які можуть виникнути в процесі використання певної моделі обліку шляхом порівняння з країнами, які застосовують таку ж облікову модель.

У той же час наведені класифікації є досить умовними, оскільки навіть у межах однієї облікової моделі можуть бути відмінності щодо ведення обліку в окремих країнах, які працюють за принципами цієї моделі. Крім цього облікові моделі втрачають свої характеристики у зв'язку з еволюційним розвитком міжнародної системи бухгалтерського обліку та визнанням багатьма країнами світу міжнародних стандартів фінансової звітності [1]. Якщо розглядати окремих регіон, де всі країни економічно інтегровані, то зближення різних систем і створення єдиної системи бухгалтерського обліку та звітності в довгостроковій перспективі неминуче.

Список використаних джерел:

1. Маренич Т.Г. Моделювання системи бухгалтерського обліку / Т.Г.Маренич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 137. – С. 29-37
2. Волот О.І. Методичні підходи щодо моделювання облікового процесу / О.І.Волот // Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції: “Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку” (Чернігів, 21 листопада 2014) / ЧНТУ. - Чернігів: ЧНТУ, 2014.- С.19-21
3. Мэтьюс, М.Р. Теория бухгалтерского учета: учебник / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – С. 134.
4. Гуляев, Н.С. Основные модели бухгалтерского учета и анализа в зарубежных странах: учеб. пособие / Н.С. Гуляев, Н.С. Ветрова. – М.: КНОРУС, 2004. – С. 9
5. Грицищен, Д.А. Регулирование бухгалтерского учета в мусульманских странах // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 15. – С. 56–68.
6. Х.С. Умаров Основные модели учета и отчетности в мире. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/ias/models_of_accounting.shtml#_ftnref5

Труба А. В., студентка 3 курсу,
група ОА-141, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Нехай В. А.**, канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: tav1595@ukr.net

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Динаміка, складність та взаємозв'язок між економічними явищами та процесами призводить до невизначеності, конфліктності та ризику. При цьому є ризики, що притаманні діяльності підприємств різних галузей та ризики, що реалізуються в діяльності господарюючих суб'єктів окремих галузей економіки. Все вищезазначене змушує глибше вивчати, аналізувати діяльність підприємств з метою передбачення, оцінки та розробки заходів по зниженню ризиків.

Питання класифікації ризиків у підприємницькій діяльності, оцінки ризику та характеристики методів управління ними знайшли відображення в роботах вітчизняних вчених В.В. Вітлінського, С.І. Наконечного, В. М. Гранатурова, Н.М. Внукової, В. Г. Андрійчука, О. Л. Устенка, О. І. Ястремського, С. М. Ілляшенка, Л.І. Донця, В. В. Лук'янової, Т. В. Головач, А. Б. Грушевицької та багатьох інших.

Однак, серед дослідників не має єдиної думки щодо визначення категорії «ризик». Так, наприклад, стверджується, що ризик – це:

- 1) можлива невдача;
- 2) непевність у можливому результаті;
- 3) загроза несприятливого результату;
- 4) невизначеність, пов'язана з якою-небудь подією;
- 5) постійна потреба людини переборювати різні перешкоди задля досягнення поставленої мети;
- 6) подія, що може відбутися, або не відбутися;
- 7) нематеріальна частина повсякденного життя;
- 8) вартісний вираз ймовірності події, яка веде до втрат [1].

Незважаючи на різноманітність поглядів різних вчених щодо визначення поняття ризику, слід виділити спільне у їх баченні ризику: по-перше, ризик є наслідком невизначеності, що породжується недостатністю інформації при прийнятті управлінських рішень, конфліктністю соціально-економічного середовища, динамікою як зовнішнього середовища, так і безпосередньо у системі; по-друге, реалізація ризику носить ймовірнісний характер; по-третє, ризик асоціюється із втратами.

Отже, можна зробити висновок, що ризик – ймовірність втрат, спричинена невизначеністю і конфліктністю господарської діяльності та можливість виникнення негативних наслідків у процесі прийняття управлінських рішень щодо реалізації стратегії підприємства [2].

Виробничий ризик – це ймовірність втрат, що пов'язані із перебоями чи зупинкою виробничих процесів, порушенням технології виконання операцій, низькою якістю сировини чи роботи персоналу і т.п.

До основних причин виникнення виробничих ризиків відносяться:

- вік, потужність, невідповідність сучасним вимогам основних виробничих засобів, які потребують оновлення чи/або модернізації;
- незабезпеченість трудовими ресурсами, щодо кваліфікаційних вимог;
- зменшення запланованих обсягів виробництва і реалізації продукції в результаті недосконалої організації виробництва;
- збільшення витрат сировини;
- незадовільна дисципліна постачальників тощо.

Виробничі ризики загрожують діяльності будь-якого підприємства, але, здійснюючи ефективне управління підприємством, контролюючи всі процеси, які відбуваються на ньому, аналізуючи можливі ризики, оцінюючи ймовірність їх настання, можна своєчасно попередити більшість з них, зменшити вірогідність настання, а також мінімізувати негативні наслідки, якщо вони все ж таки настали.

Для зменшення виробничих ризиків, пов'язаних з перевитратою матеріальних ресурсів можна запропонувати наступні методи:

- розробка на підприємстві норм і нормативів витрат певних видів ресурсів;
- організація обліку за нормативами витрат;
- складання бюджетів витрачання матеріальних ресурсів;
- постійний контроль за виконанням бюджетів;
- впровадження відповідних методів управління запасами;
- використання сучасних технологій;
- оновлення виробничих основних засобів;
- чітке дотримання технологічної дисципліни;
- впровадження безвідходних технологій тощо.

Таким чином, серед запропонованих заходів більшість не потребують додаткових фінансових вкладень, а гуртуються на підвищенні ефективності організації і управління виробничим процесом.

Отже, ефективна господарська діяльність підприємства в значній мірі залежить від ефективності організації та управління виробничими процесами та впровадження на підприємстві ризикменеджменту, що дозволить виявляти сферу можливих ризиків, своєчасно виявляти ймовірні ризики, здійснювати оцінку ступеня ризику та розробляти заходи по їх зниженню.

Список використаних джерел:

1. Пожуєва Т.О. Виробничий ризик як складова сучасного підприємництва / Т.О. Пожуєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/2011/8/82011_14.pdf
2. Нехай В.А. Податкові ризики: зміст та методи зниження / В.А. Нехай, К.В. Гнедіна // Науковий вісник Полісся № 2 (2), 2015 Scientific bulletin of Polissia № 2 (2), 2015, с. 134-140.

Чудійович С. Я., студентка 4 курсу,
група ОА-43, Інститут економіки і менеджменту
Науковий керівник: **Лемішовська О. С.**, канд. екон. наук, ст. викладач
кафедри обліку та аналізу
Національний університет «Львівська політехніка» (м. Львів, Україна)
e-mail: ChudiiovichSvitlana@ukr.net

ВПЛИВ МЕТОДІВ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних економічних умовах розвитку підприємств, витрати є показником, що характеризує їх фінансову стійкість, конкурентоспроможність та ефективність діяльності. Підтримання оптимального рівня витрат є першочерговим завданням функціонування та розвитку підприємств, а управління ними - важливим механізмом досягнення поставлених цілей. Одним із напрямів управління витратами є правильно обрана можливість їх вибору та пошук шляхів їх скорочення.

При управлінні витратами є можливість вибору одного з кількох альтернативних методів ведення обліку передбачених законодавством:

- методу нарахування амортизації, тобто підприємство має можливість обирати самостійно метод нарахування амортизації в залежності від потреб його діяльності;
- методу нарахування резерву сумнівних боргів;
- методу вибуття запасів;
- вибору методу калькулювання собівартості продукції (товарів, робіт, послуг);
- вибору бази розподілу загальновиробничих витрат.

Щодо методів нарахування амортизації, то на сьогодні підприємство може обрати один із таких [1]:

- прямолінійний за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;
- зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;
- прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється;
- кумулятивний, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;
- виробничий, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Прямолінійний метод амортизації впливає на величину витрат рівномірно, оскільки нарахування є однаковим кожного місяця, і відповідно витрати також. При використанні методу зменшення залишкової вартості амортизаційні відрахування з часом скорочуються. Стосовно прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивного методу, то для

них характерним є те, що амортизаційні відрахування є великими в перші роки експлуатацію, проте з часом суттєво знижуються, і відповідно витрати стають меншими.

При відпуску запасів у виробництво, з виробництва, продажі та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів, середньозваженої собівартості, собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО), нормативних затрат, ціни продажу.

Кожен метод по різному впливає на витрати, але більш доцільним є використання методу ФІФО. Хоча застосування цього методу впливає на зменшення витрат (збільшуючи при цьому прибуток), він надає найбільш достовірну інформацію про оцінку вибуття запасів та відображення оборотних активів у фінансовій звітності за вартістю, наближеною до ринкової.

Згідно із Податковим кодексом України та П(С)БО 7 «Основні засоби», підприємство має право вибору одного із двох методів нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів, а саме: 50 відсотків вартості, яка амортизується у першому місяці використання об'єкта, та решта 50 відсотків - у місяці його вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом; 100% вартості об'єкта в першому місяці його використання. Обидва методи є простими та зручними у використанні. З метою уникнення можливостей завищення собівартості продукції доцільним є застосування першого методу нарахування амортизації, а у випадку швидкого морального старіння об'єкта таких активів - другого методу. Вибір підприємства, в першу чергу, залежить від специфіки та мети його діяльності.

Стосовно достовірності відображення в обліку дебіторської заборгованості величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості (величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів) та застосування коефіцієнта сумнівності (величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності). При цьому коефіцієнт сумнівності може розраховуватися такими способами: визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході, класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення, визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років.

Облік витрат і калькулювання, як єдиний процес, складається з двох взаємопов'язаних етапів: I етап – організація аналітичного обліку витрат і розподілу витрат на виробництво продукції між об'єктами обліку; II етап – калькулювання собівартості, що включає операції з визначення собівартості виробів та одиниць продукції. На основі методів обліку витрат підприємство обирає метод калькулювання. Правильний вибір методів обліку витрат визначається особливостями технологічних процесів залежить від керівництва і бухгалтерів підприємства.

Усі вищевказані методи мають бути визначеними в обліковій політиці підприємства.

Отже, в процесі управління підприємством, законодавством передбачена можливість обрання методів ведення бухгалтерського обліку, що впливає на витрати та кінцеві показники діяльності, тому перед вибором таких методів доцільно ретельно проаналізувати та зважити всі переваги та недоліки застосування кожного, відповідно до специфіки діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 92.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 № 237.

ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ АУДИТОРСЬКОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Розвиток аудиту в країні з ринками, що розвивається, більшою мірою залежить від умов зовнішнього середовища, ніж від внутрішньої інституційної спроможності (хоча остання і є визначальною в забезпеченні якості наданих професійних послуг).

З огляду на нестабільний розвиток економіки України актуальним є питання моніторингу викликів для вітчизняного аудиторського ринку. Незважаючи на низку попередніх досліджень, зокрема Ф.Ф. Бутинця [1], Редька О.Ю. [5], важливим є розуміння того, наскільки тривалими і системними є ризики для ринку, і як існуючі виклики можуть вплинути на його структуру і насиченість конкуренції в кожному з сегментів.

В своїх останніх дослідженнях автором було присвячено питанням концептуалізації реформи ринку аудиторських послуг, впливу трансформації європейської моделі ринку, концентрації [6-8]. Крім того, роль аудиту в системі фінансових відносин, оцінку якості конкуренції та вплив інститутів на неї проаналізовано в працях Я. Петракова [2-4].

Оцінку найбільш системних викликів для аудиторського ринку проведемо з використанням підходу аналізу ланцюга створення вартості (value chain analysis approach), за яким до викликів можна віднести:

1) посилення домінування на внутрішньому ринку представників Великої четвірки з потенційним формуванням «селективних тимчасових партнерств» з представниками «другого ешелону» (Baker Tilly, BDO, Mazars та ін.);

2) погіршення ресурсної бази аудиторів через низхідний тренд в якості вищої освіти в Україні, що вимагатиме від фірм відволікання ресурсів на до-навчання персоналу;

3) «відтік» висококваліфікованих працівників в суміжні галузі (консалтинг, стратегічний маркетинг) у зв'язку з їх більшою конкурентоспроможністю порівняно з фахівцями в останніх;

4) обмежене зростання ємності ринку без формування нових «ніш», викликане кризою платоспроможності та ліквідності клієнтів, а також незначними обсягами припливу капіталів до України (що вказує на стриманий потенціал M&A активності в середньостроковій перспективі за винятком приватизації в державному секторі).

Зазначені виклики вимагають від учасників ринку перегляду своїх стратегій розвитку та проактивного реагування з метою збереження високої якості наданих послуг. На нашу думку, ідентифіковані виклики особливо не вплинуть на структуру ринку, втім насиченість конкуренції в кожному з його сегментів буде знижуватися (внаслідок стагнації попиту). У зв'язку з цим, сам феномен замирання ще недостатньо розвинутого ринку професійних послуг має стати предметом окремого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Петренко І.Н. Аудит: стиль і тенденції розвитку. в Україні і світі. Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 564 с.
2. Петраков Я.В. Майбутнє аудиту в системі фінансових відносин / Я.В. Петраков // Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні: зб. праць всеукр. наук.-практ. конф., (Київ, 7 листопада 2009 року). – К.: 2009. – С.270-272.
3. Петраков Я.В. Теория квазиконкурентных рынков и аудиторский бизнес: проблемы идентификации/ Я.В. Петраков // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. – Чернігів: ЧДТУ, 2013. – №3(68). – С. 248-258.
4. Петраков Я.В. Спадщина Жана Тіроля в контексті трансформації ринку аудиторських послуг в Україні. / Я.В. Петраков // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф., (Чернігів, 21 листопада 2014 року). – Чернігів: ЧДТУ, 2014. – 159 с. – С.133-134.

5. Редько О.Ю. Аудит в Україні. Морфологія [Текст] : монографія / О. Ю. Редько ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України, Національний Центр обліку та аудиту. - К. : Інформаційно-аналітичне агенство, 2008. - 493 с.

6. Шульга С.В. Реформа аудиту в Україні: quo vadis? / С.В. Шульга // Вісник Чернігівського державного технологічного університету: зб. – Чернігів: ЧДТУ, 2013. – №2(66). – С. 418-423.

7. Шульга С.В. Концентрація аудиторського бізнесу в Україні: ефект Матвія. / С.В. Шульга // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації: Збірник наукових праць. – К.: «Рута», 2013.-Вип. 2 (11). – С.246-250.

8. Шульга С.В. Змінюючи правила гри - перші оцінки впливу директиви ЄС з аудиту на європейські та світові ринки / С.В. Шульга // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. - № 10. – С.30-34.

Ющенко Н. Л., канд. екон. наук, доцент,
Товкач В. В., студент 3 курсу,
група ОА-141, обліково-економічний факультет
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: vladislav_tovkach@mail.ru

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ДЕРЖАВНОЇ СТАТИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ПОДАЛЬШОЇ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Якісна та своєчасна статистична інформація про економічне, соціальне та екологічне становище України та її регіонів необхідна для подальшого вдосконалення державного управління і прийняття виважених, обґрунтованих рішень щодо забезпечення сталого розвитку національної економіки та соціальної сфери, є необхідною умовою для формування громадянського суспільства та подальшої міжнародної інтеграції нашої держави [1]. Реформа статистики є однією з 62 пріоритетних реформ та програм розвитку держави, визначених Стратегією сталого розвитку „Україна – 2020” [2]. У зв'язку з цим, беручи до уваги оцінки та пропозиції користувачів статистичної інформації та респондентів державних статистичних спостережень, Комісія з питань удосконалення методології та звітної документації в Україні організує й координує роботи у напрямі подальшого удосконалення методології збирання та оброблення статистичної інформації, адаптації національних методологічних засад статистики до вимог міжнародних та європейських стандартів, покращення організації державних статистичних спостережень, оптимізації їх кількості та поліпшення змістовності. Упродовж 2013 р. нею схвалені 33 методологічні положення, розроблених за різною тематикою статистичного виробництва, у 2014 і 2015 роках – по 39 [3].

Завдяки оптимізації інформаційних потоків і уникнення дублювання даних у формах державних статистичних спостережень й адмінзвітності, удосконаленню звітно-статистичної документації, що дозволяє скоротити витрати часу на заповнення одного формуляра, зменшенню кількості респондентів, які повинні брати участь у державних статистичних спостереженнях, зміні періодичності подання форм, розвитку системи електронної звітності (у 2015 р. практично 80% статистичних форм респонденти мали змогу подавати через Інтернет), у 2014 р. порівняно з 2013 р. звітне навантаження на респондентів в Україні зменшилося на 9,81%, у 2015 р. порівняно з попереднім – на 13,4%. У рамках реалізації Стратегії розвитку державної статистики на період до 2017 року [1] з 2013 р. Державною службою статистики України запроваджена система постійного моніторингу звітного навантаження на респондентів та проведення щорічних їх анкетних опитувань. Індекс задоволеності респондентів якістю статистичного інструментарію останнім часом тримається на рівні 87%, коли згідно з міжнародними нормами цілком прийнятний рівень – понад 70% [4].

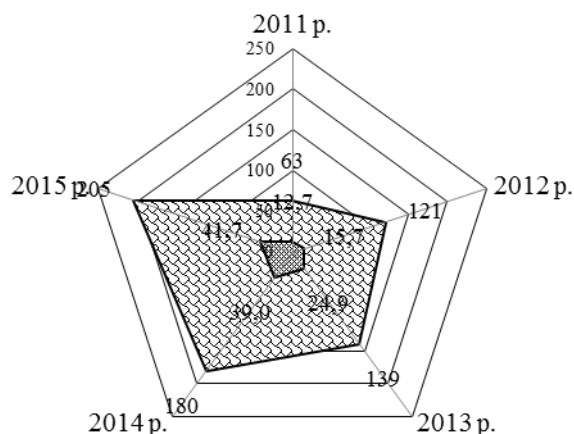
Для підвищення рівня інформованості респондентів та ефективної організації збирання статистичних даних із використанням сучасних засобів телекомунікації респондентам надана

можливість за допомогою спеціального сервісу „Пошук за кодом ЄДРПОУ” [5] на сайті Держстату дізнаватись про перелік форм державних статистичних спостережень, які вони мають подавати органам державної статистики, їх періодичність та терміни. Для встановлення партнерських відносин із респондентами і забезпечення достовірності первинних статистичних даних органи державної статистики продовжують практику проведення нарад і семінарів щодо обліку та звітності, надання консультацій з питань методології складання форм державних статистичних спостережень тощо.

Упровадження новітніх інформаційних технологій у галузі статистики здійснюється шляхом удосконалення системи збирання форм державних статистичних спостережень та фінансової звітності в електронному вигляді, розвитку системи електронного документообігу органів державної статистики та здійснення робіт із введення метаданих до Інтегрованої системи статистичної інформації (ІССІ) – сукупності технічних, програмних і комунікаційних засобів, які забезпечують автоматизацію процесів проведення державних статистичних спостережень та уніфікацію методології. Функціонування ІССІ забезпечує єдине середовище для збору, обробки, аналізу, поширення статистичної інформації та збереження даних [3].

На виконання розпорядження Кабінету міністрів України від 17.11.2013 р. № 809-р „Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції створення та функціонування автоматизованої системи „Єдине вікно подання електронної звітності” (зі змінами), Держстат спільно з Державною фіскальною службою, починаючи із січня 2015 р., здійснює приймання фінансової звітності в електронному вигляді за допомогою АС „Єдине вікно подання електронної звітності”. Ця система спрощує процедуру підготовки і подання звітів в електронній формі та надає можливість респондентам дистанційно звітувати до органів державної статистики та Державної фіскальної служби через єдиний пункт доступу, у тому числі за допомогою безкоштовного програмного забезпечення для формування електронної звітності.

У 2015 р. було розширено перелік акредитованих центрів сертифікації ключів (АЦСК), підключених до системи електронної звітності органів державної статистики, що дозволило респондентам використовувати електронні цифрові підписи різних АЦСК для подання звітності в електронному вигляді. Порівняно з 2011 р. кількість респондентів, які прозвітували до органів державної статистики в електронному вигляді, в 2015 р. збільшилась у 3,2 разу і становила близько 205 тис. або 41,7% від загальної кількості респондентів, що прозвітували до органів державної статистики (рис.).



■ Кількість респондентів, тис. ■ % загальної кількості респондентів

Рис. Динаміка за останні п'ять років подання форм державних статистичних спостережень в Україні в електронному вигляді

Отже, для забезпечення гармонізації української статистичної системи з європейською як одного з напрямів співробітництва у сфері статистики, передбаченого Угодою про асоціацію між Україною та ЄС [6], що має на меті створення професійно незалежної статистичної системи, яка вироблятиме необхідну для громадян, бізнесу та державних органів інформацію, основна увага органів державної статистики України спрямовується на розвиток таких напрямів діяльності як: посилення взаємодії з респондентами державних статистичних спостережень та постачальниками адміністративних даних; вивчення інформаційних потреб користувачів, забезпечення їх вільного доступу до статистичної інформації, підвищення рівня відкритості та прозорості роботи органів державної статистики; продовження робіт щодо запровадження системи електронної звітності органів державної статистики; удосконалення системи навчання працівників органів державної статистики; запровадження статистичних процедур на основі методології, класифікацій та реєстрів, гармонізованих зі стандартами ЄС і міжнародними стандартами; забезпечення розвитку інтегрованої інформаційно-аналітичної системи органів державної статистики.

Список використаних джерел:

1. Стратегія розвитку державної статистики на період до 2017 року : Розпорядження Кабінету міністрів України №145-р від 20.03.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/145-2013-%D1%80/page>
 2. Стратегія сталого розвитку „Україна – 2020” : Указ Президента України №5/2015 від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>
 3. Звіт про результати діяльності Державної служби статистики України за 2015 рік [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Держстату. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
 4. Звіт про результати діяльності Державної служби статистики України за 2014 рік [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Держстату. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
 5. Офіційна сторінка Держстату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rsp.ukrstat.gov.ua/>
 6. 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://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011
-

5 СЕКЦІЯ / 5 SECTION

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

Алтухова О. Ю., Гончар Ю.С., Одинець Г.М., студентки 5 курсу,
група КБс-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Бивойно Т. П.**, ст. викладач
кафедри інформаційних систем в економіці
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: odinetz.anka@yandex.ru

ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕХІДНИХ ПРОЦЕСІВ ДЛЯ СЕРЕДНЬОЇ ДОВЖИНИ ЧЕРГИ В СИСТЕМАХ МАСОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Існуючі методи дослідження СМО зазвичай пов'язані із дослідженнями сталого режиму системи. Проте, у деяких випадках, найбільшу цікавість для практики являє поведінка системи саме в перехідному режимі. Так, наприклад, коефіцієнт завантаження комп'ютерної мережі банку суттєво зростає наприкінці робочого дня, коли усі відділення починають передавати звіти про результати роботи за день. Внаслідок цього у системі починається перехідний процес, але тривалість роботи у такому режимі незначна і система може навіть не встигнути досягти сталого режиму. У цьому випадку інформація про перехідний процес дає можливість правильно визначити параметри системи, що забезпечать надійну роботу при наявності короткочасних перевантажень. Інформація про тривалість перехідного процесу може бути корисною і при вивченні сталих режимів, оскільки дозволяє визначити момент часу, з якого слід почати збирати інформацію про сталий режим.

Але дослідження перехідних процесів навіть у детермінованих динамічних системах не завжди є тривіальною задачею. А при дослідженні СМО завдання ускладнюється стохастичністю процесів. Окрім того, методика визначення параметрів перехідного процесу суттєво залежить від характеристики СМО, що досліджується. Наприклад, середня довжина черги змінюється у часі, тому досліджувати треба функцію часу, а тривалість чекання у черзі є функцією номера транзакції і досліджувати треба низку значень.

Зміни значення середньої довжини черги під час перехідного процесу можна зафіксувати тільки шляхом усереднення по реалізаціям. Якщо досліджувати тільки одну реалізацію, то виявити будь які закономірності неможливо. Але, якщо одночасно спостерігати за багатьма паралельно працюючими моделями і фіксувати усереднене по всіх моделях значення довжини черги, то можна виявити закономірності, характерні для перехідного процесу. Чим більше систем працюватиме паралельно, тим менш помітними будуть флуктуації, і тим більш виразно виявлятимуться закономірності перехідного процесу. Надійність результатів, отриманих при цьому, залежить тільки від потужності комп'ютера і часу, виділеного на проведення експериментів.

Дослідження перехідних процесів в СМО доцільно здійснювати шляхом моделювання. Велике значення при реалізації моделі має правильний вибір мови програмування. Можливості сучасних персональних комп'ютерів дозволяють моделювати достатньо складні динамічні системи, але з розробка моделей таких систем з використанням мов загального призначення є достатньо трудомісткою. Трудомісткість розробки моделі складної системи

можна зменшити, використовуючи спеціалізовані пакети комп'ютерного моделювання, такі, наприклад, як GPSS [4] або SIMULINK [3]. Існує також безліч вузькоспеціалізованих пакетів. Проте при використанні стандартних засобів розробникові моделі доводиться працювати в жорстких рамках пакету, і рішення нетривіальної задачі може виявитися неможливим. Крім того, придбання таких пакетів пов'язане із значними матеріальними затратами.

За допомогою спеціальних засобів моделювання можна створювати моделі СМО великої складності, але при використанні цього підходу неможливо створювати власні елементи моделі [5]. Отже, можна зробити висновок, що для дослідження перехідних процесів в СМО доцільно використовувати об'єктно-орієнтовану універсальну мову програмування, у якій реалізований механізм управління потоками.

В результаті аналізу універсальних мов була вибрана мова Java, оскільки вона має такі переваги як:

- кросплатформність;
- наявність об'єктів Javabeam, що спрощує процес створення власних компонентів моделі;
- наявність простого механізму управління потоками [6].

Першочерговим завданням в дослідженні СМО є розробка методики отримання усереднених даних про довжину черги в кожен момент часу і про середню тривалість перехідного процесу.

Якщо одночасно запустити багато паралельно працюючих моделей і спостерігати за змінами усередненого по всіх моделях значення параметра, будуть виявлені закономірності, характерні для перехідного процесу. Чим більше таких систем паралельно працюватиме, тим менш помітними будуть флуктуації, і тим більш виразно виявлятимуться закономірності перехідного процесу. Надійність результатів, отриманих при цьому, залежить тільки від потужності комп'ютера і часу, виділеного на проведення експериментів.

Спочатку необхідно провести усереднювання отриманих даних за часом для кожної окремої моделі: проміжок, на якому фіксувалися значення функції, розбивається на менші часові інтервали, в яких проводиться усереднення. Ця залежність вже дає можливість отримати деяке уявлення про характер перехідного процесу, але необхідно провести ще усереднювання по реалізаціях. Для цього необхідно усереднити результати, отримані в попередньому експерименті, для кожного з інтервалів накопичення.

Виходячи з отриманих результатів, можна буде зробити припущення про вигляд функції, яка описує перехідний процес, – функції регресії, і підібрати її параметри так, щоб вона якнайкраще проходила через велику кількість експериментальних точок. Окрім того, можна оцінити довірчий інтервал для середніх розмірів черги [2].

Процес проведення експерименту має бути максимально автоматизованим, щоб зменшити вірогідність помилок з боку експериментатора і тривалість експерименту. Шлях вирішення цієї задачі – створення програмного застосування для автоматизації проведення експериментів із простими одно- і багатоканальними СМО.

Програмне застосування створене на основі фреймворка Simulation, який містить набір класів для моделювання роботи СМО. Модель СМО призначена для моделювання роботи простої системи масового обслуговування. Вона складається з генератора заявок, черги заявок і обслуговуючого приладу. Налаштування моделі СМО здійснюються за допомогою призначеного для користувача інтерфейсу.

Інтерфейс користувача призначений для доступу дослідника до налаштувань параметрів експерименту (значень фактора і кількості повторень експерименту на одному рівні), визначення параметрів моделі (вибір закону розподілу для заявок на обслуговування і обслуговуючих приладів), параметрів монітора (кількості паралельно працюючих моделей, інтервалу усереднювання і кількості таких інтервалів). Інтерфейс користувача надає також можливість візуального спостереження за ходом експерименту за допомогою діаграм.

Підсистема автоматизації проведення експериментів призначена для виконання експериментів згідно з вказаними значеннями чинників і кількістю повторень на рівні.

Підсистема накопичення інформації для оцінки параметрів перехідного процесу – для створення і запуску необхідної кількості паралельно працюючих моделей і періодичного зняття і усереднювання даних про роботу моделі. Моніторинг здійснюється через певні проміжки модельного часу.

Підсистема оцінки результатів експерименту перевіряє відповідність між експериментальними даними і вибраною лінією регресії, а також здійснює розрахунок ширини довірчого інтервалу для набутого середнього значення тривалості перехідного процесу.

Наступним етапом дослідження є проведення експериментів з системою. При цьому необхідно вирішити, скільки разів запускати систему та при яких значеннях фактора.

Результуючим етапом дослідження є визначення залежностей параметрів перехідного процесу від коефіцієнта завантаження системи для різних законів розподілу надходження заявок і їх обслуговування.

Отже, з метою визначення шляху реалізації системи автоматизованого проведення експериментів по дослідженню перехідних процесів в системах масового обслуговування, був проведений аналіз існуючих програмних засобів для моделювання. Були розглянуті такі підходи до створення моделі як використання універсальної об'єктно-орієнтованої мови програмування, спеціалізованої мови моделювання, а також найбільш поширених систем імітаційного моделювання, їх функції і архітектури. Серед існуючих систем не було виявлено жодної, що надає можливості по дослідженню перехідних процесів в СМО.

Розроблена методика проведення досліджень, яка включає такі етапи як отримання інформації про перехідний процес шляхом паралельного запуску великої кількості реалізацій моделі, оцінка параметрів перехідного процесу і оцінка точності результату шляхом розрахунку ширини довірчого інтервалу. На основі методики досліджень розроблена система автоматизації проведення експериментів з вивчення перехідних процесів в СМО.

Систему можна використовувати для оцінки параметрів перехідних процесів у комп'ютерних системах і мережах, деяких виробничих системах та інших СМО. При подальшій розробці системи можливий розподіл процесу визначення тривалості на декілька ЕОМ із застосуванням сучасних технологій розподілених обчислень.

Список використаних джерел:

1. Клейнрок Л. Теория массового обслуживания. Пер. с англ. / Пер. И.И. Грушко; ред. В.И. Нейман. – М.: Машиностроение, 1979. – 432 с., ил.
2. Теория вероятностей и математическая статистика: Учеб. пособие для вузов / В.Е. Гмурман. – 9-е изд., стер. – М.: Высш. шк., 2003. – 379 с.
3. Кузьменко В.М. Специальные языки программирования. Программные и инструментальные средства моделирования сложных систем. – Харьков, 2001.
4. Шрайбер Т. Дж. Моделирование на GPSS. – Машиностроение, 1980. – 593 с.
5. Томашевський В.М. Моделювання систем. – К.: Видавнича група ВНУ, 2005. – 352 с., іл.
6. Эккель Б. Философия Java. Библиотека программиста. – СПб.: Питер, 2003.

Алтухова О. Ю., студентка 5 курсу,
група КБс-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Мищенко М. В.**, канд. техн. наук, доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: altushka@mail.ua

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

Використання математичних методів у сфері економіки являє собою найважливіший напрям вдосконалення систем управління. Математичні методи сприяють найповнішому урахуванню впливу різноманітних чинників на результати діяльності, підвищенню точності виконуваних обчислень. Ускладнення об'єктів аналітичного дослідження та функцій

управління вимагає широкого використання сучасних методів розв'язання економічних задач із застосуванням математики та кібернетики.

Існує досить багато видів економіко-математичних методів і моделей, які можна умовно поділити на:

- методи математичного програмування;
- методи кореляційно-регресійного аналізу;
- матричні методи та моделі;
- інші економіко-математичні методи і моделі.

Об'єктом для теоретичного вивчення в математичному програмуванні є задачі оптимізації – від їх постановки до знаходження алгоритмів розв'язку. Але важливість і цінність математичного програмування пов'язані також з тим, що воно дає адекватні рамки для аналізу і розв'язання багатьох задач прикладної математики. Важливість поняття сідлової точки в теорії ігор є загальновідомою, а багаточисельні методи її розв'язання мають своїм джерелом дослідження з математичного програмування.

В математичному програмуванні можна виділити два напрямки. До першого відносяться детерміновані задачі, у яких вся вихідна інформація повністю визначена. До другого напрямку – так званого стохастичного програмування – відносяться задачі, у яких вихідна інформація містить елементи невизначеності, або деякі параметри таких задач мають випадковий характер з відомими ймовірнісними характеристиками [1]. Математичне програмування має свої особливості: по-перше, до таких задач не застосовні, як правило, методи класичного аналізу для умовних екстремумів, оскільки навіть в найпростіших задачах екстремум досягається в кутових (крайніх) точках границі допустимої області (множини умов), тобто в точках, де порушується диференційованість. Другою специфічною особливістю є те, що в практичних задачах число змінних та обмежень настільки велике, що якщо просто перебирати всі точки, то жоден сучасний комп'ютер буде не в стані провести обчислення в розумних часових межах.

Кореляційно-регресійний аналіз – це побудова та аналіз економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії, що виражає залежність результативної ознаки від однієї або кількох ознак-факторів і дає оцінку міри щільності зв'язку. Правильне застосування кореляційних методів дає змогу зрозуміти глибинну сутність процесів взаємозв'язків.

Використання методу кореляції і регресії дозволяє встановити характер і тісноту зв'язку між досліджуваними явищами, визначити і кількісно виміряти ступінь впливу окремих факторів і їх комплексу на рівень досліджуваного явища, а також на підставі фактичних даних моделі залежності економічних показників від різних факторів розраховувати кількісні зміни аналізованого явища при прогнозуванні показників і давати об'єктивну оцінку діяльності підприємств.

Необхідно підкреслити дві особливості, властиві кореляційному аналізу: при використанні кореляційного методу вирішальне значення має всебічний, економічно усвідомлений попередній аналіз даних господарської діяльності, кореляцію можна виявити, лише досліджуючи достатньо велику сукупність спостережень, оскільки кореляційні зв'язки виявляються в формі спряженого варіювання двох або кількох зіставлених ознак.

Матричні методи дозволяють підходити до аналізу найбільш системно, упорядковуючи складові елементи системи і взаємозв'язки між ними. Ті, у свою чергу, можуть розглядатися у статичній або динамічній формі. Матричні методи надають змогу лише оцінити відносний рівень конкурентоспроможності усіх учасників локального ринку, що не може слугувати достатньою базою для розробки конкретних заходів, але дозволяє визначити потрібний напрям оновлення виробництва та розвитку підприємства у ході втілення та реалізації потенціалу розвитку.

За типом задач, які розв'язуються на виробничому підприємстві, можна виділити такі основні напрямки використання економіко-математичного моделювання:

- здійснення кількісного аналізу власного виробництва і використання виробничих потужностей на основі балансових матричних математичних моделей;

- вибір перспективних напрямків виробництва й стратегії фінансової діяльності з використанням прогнозуючих математичних моделей;
- оптимізація техніко-економічного планування з різною деталізацією часу;
- прогнозування вибору оптимального кредитного механізму;
- прогнозування оптимальної поведінки на ринках виробничих ресурсів та виробленої продукції [2].

Отже, застосування методів економіко-математичного моделювання є одним із найперспективніших напрямків економічних досліджень, що дозволяють не тільки оцінити процес з його якісної сторони, а й надати обґрунтовану кількісну оцінку функціонування економічних систем та процесів, що в них відбуваються.

Список використаних джерел:

1. Математичне програмування [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://do.unicyb.kiev.ua/index.php/uk/2016-03-24-21-06-56>
2. Використання математичних методів і моделей в економіці, фінансах [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2008/18_6/258_Bidnyk_18_6.pdf

Жиембаев М., студент 2 курса,
 группа ФИЭМ-15-3 (СКС), факультет инженерной экономики и менеджмента
 Научный руководитель: **Кучер В. Н.**, ст. преподаватель
Карагандинский государственный технический университет
(г. Караганда, Республика Казахстан)
 e-mail: v.kucher@kstu.kz

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Мало какое другое технологическое открытие в истории человечества может сравниться с сетью Интернет по степени и глубине влияния, произведенного на экономику, политику и культуру. Прошло всего пятьдесят лет, как Джон Ликлайдер написал свою статью «Галактическая сеть», в которой он описывал мир будущего, покрытый информационной сетью, и предсказывал эффекты коллективного поведения людей в этой сети [1]. Прошло около сорока лет, как была запущена первая сеть, состоявшая из всего четырех узлов. Прошло чуть больше двадцати лет, как Интернет появился в Европе и России, а сама сеть превратилась в гипертекстовую надстройку – так называемую всемирную паутину. Наконец, прошло всего пятнадцать лет, как на аукционе eBay была продана первая вещь, и родилась сетевая коммерция. В последнем параграфе своей книги «Галактика Интернета» Мануэль Кастельс, как бы отвечая Ликлайдеру через годы и подводя итог анализу места сети Интернет в современном обществе, пишет: «Если вам нет дела до Сети, то Сеть все равно будет воздействовать на вас. До тех пор пока вы живете в обществе, в данное время и в данном месте, вам придется иметь дело с сетевым обществом» [2]. Своими работами Д.Ликлайдер, М. Кастельс, С.И. Паринов и другие исследователи влияния Интернета на все стороны жизни человеческого общества доказали как неизбежность, так и фундаментальность трансформации всех сфер общества под воздействием в них интернет-технологий.

Понятие сети в сфере общественных наук возникло в первую очередь в социологических исследованиях конца XX в. в работах С. Берковица, С. Вассермана, Б. Веллмана, Д. Ноука, П. Марсдена, К. Фауста, Л. Фримана и др. [3]. Поэтому методология исследования сетевых благ во многом берет свои истоки в работах по социологии.

Сеть как система децентрализованного управления приобретает все более важное значение. По сетевому принципу фирмы строят как свои внутренние, так и свои внешние связи, причем подобные процессы протекают в разных культурных и национальных контекстах. Дать определение сети как таковой не так просто, поэтому обычно сети определяют через их функциональные задачи. Например, американский экономист А. Норман отмечает: «Успехи в компьютерной и коммуникационной областях создадут социальную нервную систему, которая обеспечит унифицированную основу для работы, сохранения и взаимодействия всех типов информационных объектов» [4]. При этом под социальной нервной системой А. Норман понимает именно сеть, что следует из контекста. У американского экономиста Г. Малгана мы находим следующее высказывание: «Сети превратились в основную организационную форму постиндустриального, или информационного, общества» [5].

Таким образом, сети рассматриваются как институты, содействующие развитию ряда областей; при этом Интернет трактуется как Сеть сетей, единая коммуникационная система, являющаяся основой глобализации мирового хозяйства.

В докладе, подготовленном Европейской Комиссией, сетевая экономика определяется как среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия [6]. Необходимо отметить, что правительство Евросоюза даёт определение какому-то экономическому явлению с единственной целью – правильно облагать его налогами. В этом смысле определение, данное выше, сформулировано с максимальной точностью и практичностью. Держа в уме это обстоятельство, перечень причин, по которым индивиды или предприятия входят в контакт, выглядит любопытным: простое включение компьютера и вход в сеть с целью почитать новости или послушать музыку приравнен здесь к участию в сетевой экономике. За этим утверждением стоит своя логика – чтобы получить доступ в Интернет, пользователь должен сначала купить этот доступ у провайдера, таким образом войдя с ним в экономический контакт.

Современный этап экономического развития постиндустриального общества характеризуется динамичным проникновением электронных сетей во все сферы жизни человеческого общества и, в частности, в систему экономических отношений. Главной движущей силой электронного бизнеса становится повсеместное применение сетевых коммуникаций для передачи и распространения информации. Процессы внедрения новых информационных технологий оказывают влияние как на отдельные хозяйствующие субъекты, так и на экономику государств и человечества в целом. Формируется особое экономическое пространство – интернет-рынок, как система новых экономических отношений. Эти отношения существенно модифицируют правила функционирования рыночной экономики, так как возможности высокоскоординированных и скореллированных действий онлайн-сообществ во всеобщей коммуникационной среде не укладываются более в проскустово ложе классической рыночной экономики, определяемой как система, регулируемая через механизм стихийных рыночных трансакций. В наиболее далеко идущих концепциях сетевая экономика даже противопоставляется рыночной экономике.

Информационные технологии создают принципиально новые условия хозяйствования, при которых рыночные виды хозяйственной деятельности переносятся в сетевую среду и приобретают некоторые новые свойства, например, меняются правила игры, степень информированности участников.

Эти особенности могут привести к эволюции экономических систем, появлению нерыночных механизмов регулирования сетевых организационных структур. А это, в свою очередь, повлечет за собой использование так называемых горизонтальных связей в этих структурах и вытеснение иерархических и рыночных форм экономических отношений. При переносе деловой активности в единое информационное пространство сетевые особенности

хозяйственной деятельности начинают преобладать. Основой экономических отношений всегда становится так называемая «совместимость».

Тем не менее практической задачей сетевой экономики остается поиск таких хозяйственных решений, которые обеспечивали бы максимально возможную выгоду (прибыль) для общества (предприятия).

Рост капитализации предприятий виртуальной экономики привел к тому, что некоторые из них по своей виртуальной стоимости начали превышать стоимость общепризнанных гигантов экономики традиционной. Развитие сетевой экономики потребует формирования фундаментальных представлений о социально – экономической системе, основанной на использовании информационных взаимодействий между экономическими субъектами. Здесь перспективы связаны с возможностью создания единого механизма регулирования совместной работы людей, который может стать универсальным средством для согласования их действий. Условия для создания этого механизма будут возникать по мере роста числа функционирующих сетевых организаций и развития новых информационных технологий.

Сетевая экономика может оказывать двойственное влияние на традиционную экономику: с одной стороны, ее появление может поставить под сомнение исключительную роль рынка и рыночной экономики. Однако рыночные институты в настоящее время являются важным средством для экономических взаимодействий и поэтому не могут и не должны быть исключены из экономической системы.

С другой стороны, сетевая экономика может заполнить нишу, которое образуется в настоящее время в связи с организацией виртуальных предприятий, коллективной работы людей и согласования их деятельности в реальном масштабе времени.

Информационную среду экономической деятельности хозяйствующих субъектов характеризуют следующие противоположные тенденции:

- стремление субъектов рынка к интеграции для объединения усилий в конкурентной борьбе за счет использования сетевых технологий и улучшения информационных взаимодействий;

- стремление к обеспечению коммерческой безопасности и конкурентных преимуществ за счет обособления.

Традиционные предприятия на информационном рынке выступают в основном в качестве потребителей информационных продуктов, но по мере своего активного вхождения в информационное пространство будут вынуждены становиться и производителями информационной продукции, которая, например, будет содержать информационные образцы выпускаемой ими продукции и некоторых оборотных средств (сырье, материалы, комплектующие т. п.). Использование сетевых технологий может превратить традиционное предприятие в сетевую структуру, в которой наиболее полно реализуются такие преимущества, как адаптивность, гибкость, повышение качества принимаемых решений. В этом случае можно говорить об образовании так называемых виртуальных предприятий.

Виртуальные предприятия позволяют получить определенный экономический эффект за счет:

- экономии на перемещениях;
- развития и совершенствования работы предприятий в информационном экономическом пространстве;

- совместного формирования и использования информационных ресурсов производственной деятельности;

- координации усилий, которая может привести к возникновению синергического эффекта.

Виртуальное предприятие характеризуется еще и тем, что оно может возникнуть в любом месте в любое время, и у потребителя продукции такого предприятия возникнет ощущение существования реального предприятия, у которого практически нет конкурентов, поскольку заранее не известна природа возникающих потребностей.

Действительно, с возникновением некоторой потребности тут же возникает сетевая организационная структура, готовая работать для ее удовлетворения. Товар, таким образом, сначала реализуется в форме «виртуального товара», который затем может быть произведен для конкретного потребителя. Обычно партнерские отношения между субъектами виртуального предприятия существуют определенное время и по достижении поставленной цели могут быть прерваны. Связи между субъектами традиционных организационно-правовых форм предприятий, как правило, более длительны.

Важной проблемой создания виртуального предприятия является интеграция систем документооборота, входящих в него организаций и информационных технологий, в целях формирования полного виртуального образа деятельности участников такой корпоративной системы.

Создание виртуального предприятия включает в себя следующие этапы:

- проектирование бизнес-процессов;
- определение объемов и качества необходимых ресурсов для реализации бизнес-процессов;
- определение объемов ресурсов других компаний, привлекаемых (при необходимости) в качестве субъектов виртуального предприятия;
- эксплуатация виртуального предприятия;
- мониторинг бизнес-процессов;
- решение вопросов по сохранению контроля деятельности виртуальных предприятий в целом.

Необходимо также отметить, что некоторые экономисты возражают против значительного расширения виртуального сектора экономики в ущерб традиционному. Мотивируют они это тем, что виртуальные предприятия производят и реализуют только «способы», позволяющие отладить механизмы продажи продукции традиционных предприятий, а также тем, что основным покупателем услуг виртуальной экономики стала она сама, и при этом реальных товаров для населения от нее не прибавилось.

В разрешении проблем, стоящих перед сетевой экономикой, могут помочь некоторые теоретические и практические разработки, которые охватывают:

- соответствующую правовую инфраструктуру, способную обеспечивать стабильность работы сетевой экономики, но в то же время не ограничивать конкуренцию;
- математические модели информационных взаимодействий между людьми в процессе производственной деятельности с использованием сетевых технологий;
- модели развивающегося рынка, связанного с сетевым экономическим пространством;
- математические модели функционирования виртуального предприятия;
- методики расчета синергического эффекта, возникающего в сетевой экономике, которые позволят в полном объеме определить выгоды от использования информационных ресурсов в работе традиционных предприятий;
- методы расчета себестоимости межсоединений;
- программные продукты для организации виртуальных предприятий (GROUPWARE);
- требования к составу информационной инфраструктуры виртуального предприятия;
- общее положение о виртуальном предприятии

После рассмотрения основных методик улучшения качества деятельности предприятия в условиях сети, представляется возможным выдвинуть предложения по повышению эффективности деятельности SM Entertainment.

На сегодняшний день сетевая политика SM Entertainment признана одной из ведущих среди компаний индустрии развлечений всего азиатского региона. Однако, согласно одному из важнейших противоречий в сервисной деятельности, гласящему о конфликте реальной и идеальной услуги, когда к идеалу должна стремиться не только реальная услуга, но и сама идеальная услуга стремится к улучшению своего качественного содержания. Так и в сетевой политике SM Entertainment можно выделить одну важную область, нуждающуюся в доработке, а именно - ограниченный выбор языка доступа: корейский, китайский, японский,

английский (в качестве международного). При этом, следует отметить то, что сфера интереса к K-POP, и как следствие к SM Entertainment, за последнее десятилетие распространилась далеко за пределы Азии. На данный момент неучтенными рынками по прежнему остаются регион Латинской Америки и СНГ, которые, при этом, занимают суммарно более 20% рынка сбыта всей K-POP продукции. Так, создание предложения по пользованию онлайн ресурсами в том числе на испанском, для латиноамериканского региона, и русском, для региона СНГ, в перспективе могло бы расширить целевую аудиторию потенциальных клиентов, тем самым позволяя в краткосрочной перспективе не только усилить свои позиции на локальных рынках данного региона, но и увеличить операционную прибыль SM путем предоставления равных возможностей для пользования онлайн ресурсами представителям разных языковых семейств.

Помимо этого, немаловажным предложением, способным в перспективе способствовать более интенсивному пользованию онлайн ресурсами компании и увеличению спроса к ее продукции является способ индивидуализации некоторых предлагаемых услуг. Так, например, на данный момент все услуги осуществляются путем самообслуживания и заполнения соответствующих заявок на ту, или иную услугу.

Однако, введение возможности обратной связи с менеджером напрямую способно увеличить эффективность обработки заказа и будет способствовать важному процессу индивидуализации услуг.

В Казахстане онлайн-овые сделки пока что не получили широкого распространения, однако есть ряд факторов, которые в состоянии положительно повлиять на развитие электронной коммерции, а значит, коммерческие интернет - услуги имеют в Казахстане существенный потенциал. В этом смысле с неизбежностью встает вопрос о выборе своей модели экономического развития, которая даст возможность полноправно участвовать в международных экономических отношениях.

Именно сетевая экономика в большей степени отвечает человеческим устремлениям в виду таких ее фундаментальных свойств, как обесценение повторов и автоматических операций, ценность оригинальности, воображения и способности к творчеству. Производимая сетевой экономикой продукция становится практически такой же дешевой и чистой, какими являются творения природы. Сетевая экономика, состоящая из отношений, построенных на прямых равноправных связях, характеризуется малой потребностью в формальных организационных структурах, высокой скоростью совершения событий, а также предельно рассредоточенным, гибким и зависящим от инноваций производством. Данные обстоятельства, с одной стороны, крайне осложняют государственный контроль экономических отношений, особенно в части осуществления налогообложения, а с другой стороны, сделают способность к созданию и внедрению новшеств - ключевым условием экономического успеха.

Вместе с тем, несмотря на то, что сетевая экономика имеет множество преимуществ перед традиционным вариантом развития экономики, она имеет и ряд недостатков, которые необходимо учитывать, к числу которых следует отнести: отсутствие регулирующей функции структуры организации, сложность обеспечения в условиях существования асимметрии информации равной информацией всех участников сети, чрезмерная зависимость от кадрового состава, чрезмерное усложнение отношений, вытекающее из разнородности членов сети, высокая зависимость как от рынка, так и от ресурсов [7].

На сегодня слабо исследованными являются не только экономические, но и социально-культурные последствия формирования сетей. Не совсем ясно, как будет идти формирование социальных норм поведения хозяйствующих субъектов между собой и в отношениях с общественными институтами при закреплении новых возможностей развития такой экономики в формирующейся системе социальных отношений. Все это означает появление как позитивных, так и негативных моментов в развитии сетевых форм организации экономики, требующих защитной реакции государства в обеспечении стабильности и безопасности хозяйственной системы.

Список использованных источников:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. Под ред. О.И. Шкаратана. - М.: ГУ ВШЭ, 2009. - С. 608.
2. Wasserman S. Social Network Analysis: Methods and Applications. — P. 4.
3. Wasserman S. Social Network Analysis: Methods and Applications / S. Wasserman, K. Faust. — Cambridge: Cambridge University Press, 2015. — P. 825.
4. Norman A.C. Information Society: An Economic Theory of Discovery, Invention, and Innovation / A.C. Norman. — Boston: Kluwer Academic Publishers, 1993. - P. 120.
5. Mulgan G.J. Communications and Control: Networks and New Economies of Communication / G.J. Mulgan. — Oxford: Polity, 2011. — P. 19.
6. Status Report on European Telework: Telework 2005, European Commission Report, 1997, [URL]: <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto/>
7. Акулов В.Б., Рудаков М.Н. Способы изменения структуры организации компании. [URL]: <http://www.aup.ru/books/m150/30.htm>.

Кисельова І. Є., студентка 5 курсу,
група КБс-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Бивойно Т. П.**, ст. викладач
кафедри інформаційних систем в економіці
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: ilona_mishka@ukr.net

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Сьогоднішній світ перейшов на новий етап життя, де головну роль виконує інформація, а також економіка, що будується на ній. Сучасний розвиток інформаційного суспільства безпосередньо пов'язаний з необхідністю збору, обробки і передачі величезних об'ємів інформації, перетворенням інформації у товар, як правило, значної вартості. Це стало причиною глобального переходу від індустріального суспільства до інформаційного. Поява всесвітньої мережі Інтернет спричинила масштабне зростання міжнародних спілкувань у різних сферах людського життя.

Інформація є одним з найцінніших ресурсів суспільства поруч з традиційними матеріальними видами ресурсів, як нафта, метал, корисні копалини тощо, тому, процес переробки інформації, подібно до процесів переробки матеріальних ресурсів можна сприймати як технологію. Інформаційна технологія передбачає вміння грамотно працювати з інформацією і обчислювальною технікою.

Отож, що ж таке інформаційні технології?

На нашу думку, під інформаційними технологіями слід розуміти комплекс взаємозалежних, наукових, технологічних, інженерних дисциплін, що вивчають методи ефективної організації праці людей, зайнятих обробкою і зберіганням інформації; обчислювальну техніку і методи організації і взаємодії з людьми і виробничим устаткуванням, їх практичні додатки, а також зв'язані з усім цим соціальні, економічні та культурні проблеми.

Самі інформаційні технології вимагають складної підготовки, великих первісних витрат і наукомісткої техніки. Їх введення повинно починатися зі створення математичного забезпечення, формування інформаційних потоків у системах підготовки фахівців.

На сьогодні інформаційні технології займають велике місце в нашому житті. Застосування ЕОМ стало буденною справою, хоча ще зовсім недавно робоче місце, обладнане комп'ютером, було великою рідкістю. Інформаційні технології дали нові можливості для роботи і відпочинку, багато в чому полегшили працю і просто життя кожної

сучасної людини. Теперішнє суспільство навряд чи можна уявити без інформаційних технологій [1].

Інформаційні технології дуже швидко перетворилися на життєво важливий стимул розвитку не тільки світової економіки, а й інших сфер людської діяльності. На сьогодні практично неможливо знайти сферу, в якій зараз не використовуються інформаційні технології.

Не можливо оцінити важливість застосування інформаційних технологій у сфері освіти та науковій сфері. Зараз важко уявити собі школу, в якій би не було комп'ютерного класу, існує багато електронних бібліотек, користуватися якими можна не виходячи з дому, що значно полегшує процес навчання і самоосвіти. І при цьому інформаційні технології сприяють розвитку наукових знань.

Збільшується швидкість обміну інформацією і з'являється можливість проводити складні математичні розрахунки за кілька секунд і багато іншого. Інформаційні технології це один із сучасних способів спілкування, головними перевагами якого є загальнодоступність. Використовуючи інформаційні технології можна з легкістю отримати доступ до цікавить вас інформації, а також поспілкуватися з живою людиною. З одного боку це має негативний ефект, оскільки люди все менше спілкуються "вживу", при безпосередньому контакті, але з іншого боку дозволять спілкуватися з людиною, яка знаходиться на іншому кінці світу, а це погодьтєся, має величезне значення.

Сучасні інформаційні технології увібрали в себе лавиноподібні досягнення електроніки, а також математики, філософії, психології та економіки. Утворений в результаті життєздатний гібрид ознаменував революційний стрибок в історії інформаційних технологій, яка налічує сотні тисяч років.

Виробництво і транспорт, банки та біржі, засоби масової інформації і видавництва, оборонні системи, соціальні та правоохоронні бази даних, сервіс і охорона здоров'я, навчальні процеси, офіси для переробки наукової та ділової інформації, нарешті, Інтернет - усюди інформаційні технології. Інформаційна насиченість не тільки змінила світ, а й створила нові проблеми, які не можна було передбачити [2].

Сучасне суспільство просто переповнене потоками інформації, які безсумнівно потребують обробки. Через це без інформаційних технологій, так само як без енергетичних, транспортних і хімічних технологій, наше суспільство нормально функціонувати не може і не буде.

З розвитком сучасних інформаційних технологій зростає прозорість світу, швидкість і обсяги передачі інформації між елементами світової системи, з'являється ще один інтегруючий світової фактор. Це означає, що роль місцевих традицій, що сприяють самодостатньому інерційному розвитку окремих елементів, слабшає. Одночасно посилюється реакція елементів на сигнали з позитивним зворотним зв'язком. Інтеграцію можна було б тільки вітати, якби її наслідком не ставало розмивання регіональних і культурно-історичних особливостей розвитку [3].

Сучасні інформаційні технології стають одним з найбільш прибуткових та швидко зростаючих секторів економіки. Інформація стала важливим виробничим і комерційним ресурсом.

Варто розглянути вплив інформаційних технологій на розвиток соціальних мереж, які є дієвим засобом і особливим інструментом маркетингу.

Соціальна мережа – це структура, що базується на соціальних зв'язках та взаємних інтересах окремих індивідів та організацій в цілому. Завдання такого ресурсу полягає в забезпеченні користувачів усіма можливим засобами взаємодії одне з одним – відео, чатами, зображеннями, музикою, блогами тощо.

За кілька останніх років соціальні мережі стали найпопулярнішими ресурсами в Інтернеті: сьогодні Facebook, Twitter і LinkedIn у США й Західній Європі, а Вконтакте й Однокласники в країнах СНД – це сайти з мільйонами активних користувачів. Ці ресурси відвідують 75% українських користувачів Інтернету.

Соціальні мережі справді заповнили наш світ. А це сталося завдяки швидкому розвитку інформаційних технологій в цілому.

Внаслідок глобалізації інформаційних технологій різноманітні суспільні проблеми і протиріччя часто відображаються у вигляді інформаційно-психологічних операцій або, досить популярних на сьогодні - війн.

Зараз важко знайти сферу, в якій ще не використовуються інформаційні технології. Підвівши підсумок, можна сказати, що інформаційні технології глибоко проникли в наше життя і сучасне суспільство, яке не зможе в нинішньому вигляді існувати без них [4]

Сучасне суспільство навряд чи можна уявити без інформаційних технологій. Перспективи їх розвитку сьогодні складно уявити навіть фахівцям. Проте, ясно, що в майбутньому нас чекає щось грандіозне. І якщо темпи розвитку інформаційних технологій не скоротяться (а в цьому немає ніяких сумнівів), то це відбудеться дуже скоро.

Список використаних джерел:

1. Інформаційні технології [Електронний ресурс]. — Режим доступу: kunegin.narod/index.html (дата звернення: 14.12.2013). — Назва з екрана.
2. Кондрашова, С.С. Інформаційні технології в управлінні [Текст] : Навч. посібник / С.С.Кондрашова . — К. : МАУП, 1998. — 560 с.
3. Отрут, Г.Б. Інформація й суспільство [Текст] / Г.Б.Отрут // Навколо світу. — 2004. — № 2. — С.23-26.
4. Роберт І. Сучасні інформаційні технології освіти [Текст] / І.Роберт. — М. : Школа-Пресс, 2004. — 454 с.

Корнієнко І. В., канд. техн. наук, доцент
кафедри геодезії, картографії та землеустрою,

Корнієнко С. П., канд. техн. наук, доцент,
доцент кафедри вищої та прикладної математики,

Кошма А. І., здобувач

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: cornel@ukr.net

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА НАДХОДЖЕННЯ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ ДО КОНТЕЙНЕРНИХ МАЙДАНЧИКІВ

Проектування і впровадження системи роздільного збирання твердих побутових відходів (ТПВ) у населених пунктах передбачає попередню оцінку ефективності та визначення основних параметрів системи. Априорне визначення такої оцінки можливе шляхом дослідження геоінформаційної моделі мережі роздільного збирання ТПВ, в основі якої лежить математична модель процесів збирання, накопичення та вивезення сміття різних груп, а вхідні параметри моделі задаються просторовими об'єктами геоінформаційного простору.

Питання запровадження в Україні системи роздільного збору твердих побутових відходів розглядаються авторами у [1-3], етапи комплексного розв'язування задачі побудови просторової структури мережі роздільного збирання твердих побутових відходів відображено у статті [4], моделювання обмежень на розташування контейнерних майданчиків відображені у [5], розробка моделі мережі роздільного збирання ТПВ у [6], модель інтенсивності надходження твердих побутових відходів до контейнерних майданчиків описана у [7], де система збирання сміття представлена системою масового обслуговування (СМО), а порція сміття вважається заявкою.

При збиранні сміття очевидно, що будуть існувати втрати заявок через небажання мешканців виконувати роздільний збір сміття по тих чи інших причинах. Такі втрати не будуть означати, що СМО дала відмову вхідній заявці, але вплинуть на загальну

інтенсивність накопичення сміття j -ї групи у контейнері майданчика h : $\Lambda_j^h = \sum_{l=1}^L \Lambda_j^l$, де Λ_j^l – інтенсивність потоку сміття j -ї групи, L – загальна кількість квартир (приватних будинків) мешканці яких погодились на роздільне збирання сміття.

Важливим параметром потоку заявок, що визначатиме швидкість наповнення контейнерів, є статистична кількість сміття по J групах, що накопичується у мешканців квартир. Такі статистичні характеристики можна одержати при проведенні соціологічного опитування, за результатами якого знов таки сформуємо згрупований статистичний ряд за наступними параметрами: J – група ТПВ; v_{ji} – середня кількість (об'єм, обсяг) сміття j -ї групи, що накопичується за інтервал часу Δt в i -тій квартирі; ω_i – відносна статистична частота події у вибірці; $\omega_i = \frac{l_i}{M_A}$, l_i – кількість квартир, що викидають сміття об'єму v_{ji} .

Таблиця 1

Згрупований статистичний ряд питомих обсягів накопичуваного сміття

v_{ji}	v_{j1}	v_{j2}	v_{j3}	...	v_{jk}
ω_i	ω_1	ω_2	ω_3	...	ω_k

При цьому статистичне середнє обсягу зібраного сміття (математичне очікування)

$$m_j^* = \sum_{i=1}^k v_{ji} \omega_i$$

становитиме . Моделювання за одержаною в [7] моделлю інтенсивності надходження сміття дозволяє визначати ареали оптимального (раціонального) розташування контейнерного майданчика, приклад якого показано на рис. 1.

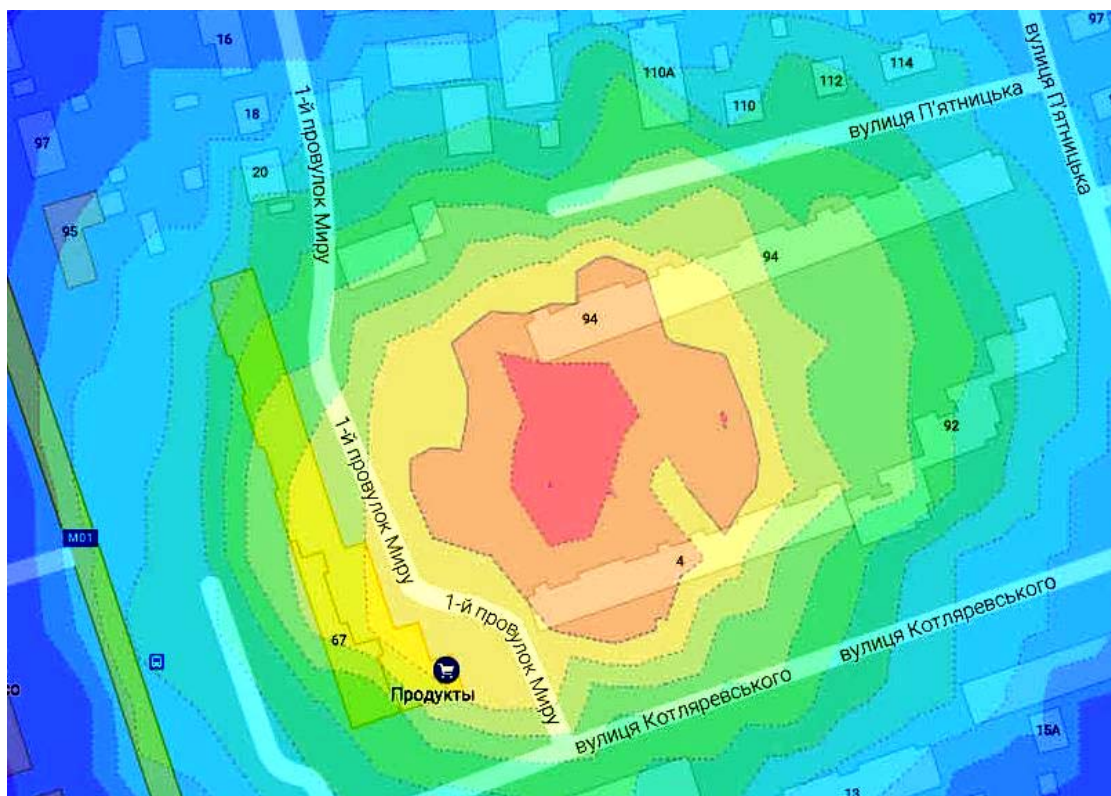


Рис. 1 Моделювання місця оптимального розміщення контейнерного майданчика за критерієм максимального обсягу зібраного сміття

Одержуваний таким чином просторовий шар оптимальних зон розташування контейнерних майданчиків збирання ТПВ (для будинків 67, 4, 92, 94, що зображені на рис. 1) є складовим інтегральної моделі, і разом з просторовими шарами обмеження на розташування майданчиків [5] та потенційної можливості під'їзду машини для вивезення сміття визначить місце розташування площадки для контейнерних майданчиків.

Список використаних джерел:

1. Корнієнко І.В. Стан і напрями розв'язання проблеми утилізації екологічно небезпечних побутових відходів / І.В. Корнієнко, А.І. Кошма // Чернігівський науковий часопис. Серія 2: Техніка і природа. – 2012, – № 1 (3). – С. 122–127.
2. Корнієнко І.В. Порівняльний аналіз підходів до утилізації екологічно небезпечних побутових відходів / І.В. Корнієнко, А.І. Кошма // Матеріали ІХ міжнародної науково-практичної конференції «Новітні досягнення геодезії, геоінформатики та землекористування – Європейський досвід». – Збірник наукових праць. – 2013, – Випуск 9. – С. 180–185.
3. Корнієнко І.В. Визначення основних чинників впливу на просторову структуру мережі збирання та переробки екологічно небезпечних відходів / І.В. Корнієнко, А.І. Кошма // Матеріали Х міжнародної науково-практичної конференції «Новітні досягнення геодезії, геоінформатики та землекористування – Європейський досвід». – Збірник наукових праць. – 2014, – Випуск 10. – С. 143–146.
4. Корнієнко І.В. Декомпозиція задачі формування просторової структури мережі збору побутових відходів / І.В. Корнієнко, А.І. Кошма // Технічні науки та технології : науковий журнал / Черніг. нац. Технол. Ун-т. – Чернігів. – 2015. – №1 (1). – С. 113–118.
5. Корнієнко І.В. Моделювання обмежень розташування контейнерних майданчиків роздільного збору твердих побутових відходів / І.В. Корнієнко, А.І. Кошма // Технічні науки та технології : науковий журнал / Черніг. нац. Технол. Ун-т. – Чернігів. – 2015. – № 2 (2). – С. 135–140.
6. Корнієнко І.В. Розробка моделі мережі роздільного збирання твердих побутових відходів / І.В. Корнієнко, С.П. Корнієнко, А.І. Кошма // Технічні науки та технології : науковий журнал / Черніг. нац. Технол. Ун-т. – Чернігів. – 2016. – № 1 (3). – С. 122-130.
7. Корнієнко І.В. Моделювання інтенсивності надходження твердих побутових відходів до контейнерних майданчиків / І.В. Корнієнко, С.П. Корнієнко, А.І. Кошма // Технічні науки та технології : науковий журнал / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – № 2 (4). – С. 110-117

Петраков Я. В., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування і аудиту
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: yacherny@ukr.net

ЩОДО РОЛІ ЕНЕРГЕТИЧНИХ АКЦИЗІВ В УКРАЇНІ

Попри кроки з імплементації окремих норм «енергетичних» Директив ЄС та взяття Україною на себе зобов'язань щодо Третього енергетичного пакету в рамках приєднання до Енергетичного співтовариства, ринки енергетичних продуктів та електроенергії в Україні все ще знаходяться в процесі становлення як свого законодавства, так і системи регулювання в цілому.

Необхідність перегляду ролі енергетичних акцизів в Україні розглядалася в публікаціях Т. Кошук, Н. Лисецької, І. Трубіна, Ю. Федчишина, М.Чепелієва та інших. Втім, більшість з них стосувалися переважно загальних проблем та викликів в сфері оподаткування енергопродуктів та електроенергії. Разом з тим, бракує обґрунтувань саме форми перетворення енергетичних акцизів з фіскального у регулюючий інструмент уряду. Зважаючи на те, що порядок та механізм наближення податкового законодавства в енергетичній сфері не закріплені законодавчо, в сукупності з невизначеністю в енергетичній галузі та складним станом економіки, це породило довгострокову невизначеність щодо порядку та глибини гармонізації законодавства з енергетичних акцизів з нормами ЄС протягом останнього десятиліття.

На нашу думку, апроксимація законодавства України не може бути панацеєю від існуючих проблем, а тому варто зосередитися на сутнісній еволюції енергетичних акцизів як інструменту соціально-економічного та екологічного регулювання..

Впродовж останніх трьох років удосконалення механізму оподаткування енергопродуктів та електроенергії в Україні відбувалася в двох напрямках:

- *посилення фіскальної функції енергетичних акцизів* з метою зменшення дефіциту бюджету та у відповідь на глибоку тінізацію як економіки в цілому, так і самої енергетичної галузі в 2010-2014 роках, що супроводжувалося кількома процедурами фіскальної консолідації (2010-2012, 2014-2016), істотним підвищенням номінальних ставок акцизів на енергопродукти з гривневих ставок у валютну (з метою адаптації до девальваційних шоків дохідної частини бюджету).

- *несистемного наближення вітчизняного механізму оподаткування до норм ЄС* без обґрунтування його необхідності та доцільності зроблених кроків з гармонізації: включення до переліку підакцизних товарів електричної енергії, запровадження акцизних складів на нафтопродукти, альтернативне паливо та скраплений газ, запуск системи електронного адміністрування реалізації пального; зміну одиниці виміру пального з кілограмів на літри приведених до температури 15⁰С, для яких встановлено ставки акцизного податку; підвищення відповідальності суб'єктів господарювання за реалізацію пального без реєстрації таких суб'єктів платниками акцизного податку.

Серед викликів і обмежень, які істотно впливають на якість та ефективність оподаткування, необхідно виділити: *одночасне існування кількох ринків пального і нафтопродуктів: офіційного, «сірого» та «чорного»* (втім, високий рівень тіньової економіки України в цілому протягом останніх 5 років (за даними МЕРТ – понад 40%), не дозволяє ідентифікувати – чи така тенденція є продовженням тренду неофіційної економіки, чи значна частка «сірого» та «чорного» ринку підакцизних нафтопродуктів є реакцією платників податків на високі енергетичні акцизи [5]), *жорстку фіскальну орієнтованість енергетичних акцизів в Україні* (підвищення ставок акцизів протягом 2013-2015 років обґрунтовувалося виключно потребою в наповненні бюджету).

Енергетичні акцизи як інструмент регулювання в процесі інтервенції державою певних проблем в суспільних відносинах в розвинених країнах поступово втрачає свій фіскальний імператив. Як складова механізму таргетування довгострокових екологічних, соціальних, та економічних викликів розглядаються Єврокомісією як комплементарний (доповнюючий) інструмент якісного вирішення чітко визначеної проблеми за найменші кошти (спільно з «жорстким» законодавством у вигляді директив, регламентів, м'яким законодавством у формі технічних регламентів і стандартів, саморегулювання, освітою та інформуванням).

Непряме оподаткування енергопродуктів та електроенергії в країнах ЄС спрямоване на вирішення проблеми надлишкового забруднення навколишнього середовища, глобального потепління, збереження міжнародної конкурентоспроможності економік країн-членів та їх галузей, надмірного транспортного навантаження. Саме тому налаштування (калібрування) окремих елементів податкового механізму енергетичних акцизів базується на оцінці регуляторного впливу (зі сценарним аналізом очікуваних наслідків по найбільш релевантним комбінаціям інструментів) й масштабних консультаціях з усіма зацікавленими сторонами (загальною тривалістю понад 1 рік) перед прийняттям політичного рішення щодо самої законодавчої ініціативи.

Базове і горизонтальне законодавство ЄС виходить з принципу когерентності (взаємопроникнення) норм права, єдності довгострокових цілей та нормотворчої лексики (поширення застосування визначень однієї Директиви на усі інші), формуючи уніфіковане та гармонізоване нормативне поле. Таким чином, норми ЄС не тільки не конфліктують одна з одною, а й не припускають можливості вибору і реалізації взаємовиключних ініціатив. При цьому наявність гармонізації істотно покращує процес збору, обробки та інтерпретації статистичних даних, забезпечує методологічну єдність та порівнянність даних між країнами-членами.

У зв'язку з цим, поетапне наближення непрямих податків в Україні до вимог Директиви Ради ЄС № 2003/96/ЄС про реструктуризацію системи Співтовариства щодо оподаткування енергопродуктів та електроенергії (яким є акцизний податок на пальне та електроенергію, а також екологічний податок на викиди CO₂) має початися із встановлення стратегічних цілей та таргетованих індикаторів, для досягнення яких будуть застосовуватися енергетичні податки. Це вимагає оновлення Стратегії енергетичного розвитку України до 2030 року та Стратегії державної екологічної політики України до 2020 року (з пролонгацією до 2050 року), узгоджених із взятими міжнародними зобов'язаннями України в рамках Паризької кліматичної угоди, ратифікованої Верховною Радою України влітку 2016 року.

Потребує гармонізації термінологічна база в сфері енергетичних податків, оскільки використовуваний в Податковому кодексі України термін «пальне» є узагальнюючою категорією, якої немає в Директиві 2003/96, статистика податкових надходжень по якій не дозволяє проводити якісного аналізу ефективних ставок акцизного податку на нафтопродукти і електроенергію. Пропонується повернутися до попередніх дефініцій (нафтопродукти, скраплений газ, речовини, що використовуються як компоненти моторних палив, паливо моторне альтернативне) та доповнити їх термінами вугілля, коксу, електроенергії, які використовуються в законодавстві ЄС.

Істотне обмеження для подальшого наближення вітчизняного законодавства в сфері непрямого оподаткування нафтопродуктів та електроенергії створює *повна відсутність механізму оцінки регуляторного впливу* від розширення бази оподаткування (т.зв. «адміністративний тягар»), підвищення номінальних ставок (аналіз витрат і вигід для основних груп стейкхолдерів: імпортерів/виробників підакцизних товарів, торговців, споживачів, інші види бізнесу). Тому практична реанімація цього механізму (після відповідної адаптації до європейської практики кращого регулювання) дозволить вивести дискусію та консультації на якісний та продуктивний рівень. Наразі неможливо повноцінно кількісно розрахувати вплив зближення номінальних ставок акцизного податку з європейськими *de minimis*.

Після реалізації наведених вище етапів:

- а) оновлення стратегій та цільових індикаторів,
- б) обґрунтування та оцінки впливу комбінацій інструментів інтервенції, куди входять енергетичні акцизи;
- в) проведення публічних консультацій на основі оцінки регулюючого впливу),
- г) інтеграції систем адміністрування з інформаційно-аналітичними центрами Єврокомісії в рамках Програм Fiscalis та Customs,

Крім того, *в середньостроковій перспективі необхідно розглянути:*

- перехідний період щодо підвищення номінальних ставок до мінімальних ставок ЄС для енергопродуктів, що використовуються як паливо чи для опалення;
- перехідний період щодо застосування мінімальних ставок для комерційного та промислового споживання в АПК, будівництві, публічних роботах;
- можливі випадки виключень для використання енергопродуктів та електроенергії (відповідно до ст.15 Директиви 2003/96);
- особливі умови оподаткування для інших умов застосування енергетичних продуктів та електроенергії.

Для досягнення наведених вище етапів необхідне відповідне економіко-математичне забезпечення, а саме:

- модель функціонально-вартісного аналізу витрат на енергетичну інфраструктуру (використовується Єврокомісією та ENTSO-E), в частині адаптації для структурно-нестабільних економік країн, що розвиваються (зокрема, України);
- моделі оцінки поведінки споживачів масових ринків електроенергії (розроблена OFGEM) та впливу на навколишнє природне середовище (NCER, Ecofys) в частині оцінки впливу регуляторів на поведінку ринків та фінансову безпеку країни, розроблену в рамках проектів FP7 SPREE та THINK;

- макромодель TIMES-Україна та модель електроенергетичного сектору WASP з урахуванням змін, що пропонуються в рамках проекту Закону України «Про ринок електричної енергії України» (№4196) та зарубіжного досвіду з об'єднання та розділення національних ринків електроенергії (Єврокомісія, Великобританія, США, Австралія та окремих країн-членів ЄС).

Список використаних джерел:

1. Гнедіна К.В. Методологічні підходи до оцінки впливу інструментів регулювання / К.В. Гнедіна, Я.В. Петраков, О.В. Сизоненко // Ефективна економіка. – 2016. - № 12.
2. Україна і політика протидії зміні клімату: економічний аспект. Аналіт. доповідь / за ред. В. Сіденка та О.Веклич. – Центр Разумкова, 2016.
3. Куюн С. Пастка для акцизу // Дзеркало тижня. – 02 жовтня 2015. – http://gazeta.dt.ua/energy_market/pastka-dlya-akcizu-.html
4. Regulatory Impact Assessment: Towards Better Regulation? /Edited by Colin Kirkpatrick, and David Parker (The CRC Series on Competition, Regulation and Development). – London: Edwar Elgar Publishing, 2008. – 304 p.
5. Петраков Я.В. Оцінка фіскального потенціалу екологічного податку в контексті реалізації Національної стратегії наближення законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля // розділ у «Удосконалення управління державними фінансами та реформування податкової системи України»: монографія, за ред. Т.І. Єфименко, А.М. Соколовської. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2015. – 446 с. – С.366-384, 418-444.
6. Петраков Я.В. Оцінка фіскальних імпульсів від застосування податкових інструментів // Фінанси України. – 2016. - №1. – С.57-79.
7. Петраков Я.В. Фінансові інструменти: сутність та класифікація //Науковий вісник Полісся. - 2016. - №3. - С.235-241.

Синенко М. А., канд. фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних систем в економіці
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: mara.a.snnk@gmail.com

ІНДЕКС ВПЛИВУ В ПРОСТІЙ КОАЛІЦІЙНІЙ ГРІ

Теорія ігор – розділ прикладної математики, який досліджує моделі прийняття рішень в умовах неспівпадання інтересів сторін. Теорія ігор як наука була започаткована Джоном фон Нейманом і Оскаром Мергенштерном [1]. Остаточне визнання отримала в 1994 році з присудженням Джону Нешу, Джону Харшаню і Рейнхарду Зелтону Нобелівської премії за новаторський аналіз рівноваги в теорії ігор з протилежними інтересами. В 2012 році Нобелівськими лауреатами також стали Ллойд Шеплі і Елвін Рот за визначні результати в теорії коаліційних ігор. В наш час ігрові моделі широко використовують в економіці, політології, соціології.

В даній роботі розглядаються моделі голосування, побудовані за допомогою простих коаліційних ігор.

Нагадаємо основні поняття, які відносяться до теорії коаліційних ігор. Нехай $I = \{1, 2, \dots, n\}$ – множина гравців. Коаліцією будемо називати будь-яку підмножину K множини I , ($K \subseteq I$). Задамо функцію $v(K): \mathcal{P}(I) \rightarrow \mathbb{R}$, яка кожній коаліції ставить у відповідність отримуваний нею виграш. Функцію $v(K)$ називають характеристичною функцією гри. Відмітимо, що

$$1. v(\emptyset) = 0; \quad 2. v(K \cup L) \geq v(K) + v(L), \quad K \cap L = \emptyset$$

Результат гри можна описати вектором $\vec{x} = (x_1, x_2, \dots, x_n)$, елементами якого є платежі (виграші) гравців. Причому x_i такі, що

1. $x_i \geq v(i)$ – умова індивідуальної раціональності;
2. $\sum_{i \in I} x_i = v(I)$ – умова колективної раціональності.

Один з можливих підходів до формування компонент вектора \bar{x} полягає у використанні вектора Шеплі [2], згідно з яким

$$x_i(v) = \sum_{K \ni i} \frac{(k-1)!(n-k)!}{n!} (v(K) - v(K \setminus \{i\})).$$

де $k = |K|$.

Важливим класом коаліційних ігор є прості іри. Коаліційна гра називається простою, якщо для кожної коаліції вигрaш $v(K)$ дорівнює 0 або 1, $v(I) = 1$. За допомогою простих ігор зручно моделювати процеси голосування. Наприклад, проста гра, що визначається характеристичною функцією

$$v(K) = \begin{cases} 1 & \text{якщо } |K| > n/2; \\ 0 & \text{інакше} \end{cases}$$

моделює голосування простою більшістю. Інший приклад – голосування з квотою. Характеристична функція гри такої моделі має вигляд:

$$v(K) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } \sum w_i \geq q; \\ 0, & \text{інакше} \end{cases}$$

де $w_i \geq 0$ – кількість голосів i -го гравця (вага); $q > 0$ -- мінімальна кількість голосів, необхідних для прийняття рішення (квота).

В 1954 році Шеплі і Шубик вперше запропонували використовувати вектор Шеплі для аналізу простих ігор, що моделюють голосування. Вектор Шеплі, що використовується стосовно такого аналізу, називають індексом впливу Шеплі-Шубика, а його відповідні компоненти – індексом впливу того чи іншого гравця.

Говорять, що гравець i є ключовим гравцем, якщо з його приєднанням до коаліції K , коаліція з програючої перетворюється на виграючу, тобто $v(K \setminus \{i\}) = 0$ і $v(K) = 1$. Індекс Шеплі-Шубика можна розрахувати по формулі:

$$x_i(v) = \sum_{K \ni i} \frac{(k-1)!(n-k)!}{n!}$$

Сумування відбувається по усім виграючим коаліціям K , де i – ключовий гравець.

Розглянемо гру, як модель голосування. Нехай $\{A, B, C, D, E\}$ – множина гравців. (Це можуть бути, наприклад, партії в парламенті, чи власники акцій акціонерного товариства.) Нехай гравець A має 35 голосів, гравець B —25 голосів, C —20, D — 12 і E —8 голосів. Розглянемо спочатку випадок, коли рішення приймається простою більшістю голосів. Нас

буде цікавити індекс впливу кожного гравця. Для даної гри може бути сформовано 32 коаліції. Легко перевірити, що серед них 16 виграючих. Гравець **A** входить як ключовий гравець у дві коаліції із двох гравців, у шість коаліцій із трьох гравців та у дві – із чотирьох гравців. Отже, компонента Шеплі-Шубіка для гравця **A** дорівнює:

$$2 \cdot \frac{(2-1)!(5-2)!}{5!} + 6 \cdot \frac{(3-1)!(5-3)!}{5!} + 2 \cdot \frac{(4-1)!(5-4)!}{5!} = \frac{2}{5}$$

Аналогічно розраховуємо компоненти вектора для інших гравців i , таким чином, вектор Шеплі-Шубіка має вигляд:

$$\left(\frac{2}{5}, \frac{7}{30}, \frac{7}{30}, \frac{1}{15}, \frac{1}{15} \right)$$

Цікаво, що i , як видно з отриманого результату, гравці з різною “вагою” можуть мати однаковий індекс впливу. Можна також навести приклад гри, коли гравець з ненулевою “вагою” має нулевий індекс впливу.

Змінімо квоту. Нехай $q = 70$. Зрозуміло, що в цьому випадку індекс Шеплі-Шубіка також зміниться. Тепер цей вектор має вигляд:

$$\left(\frac{7}{15}, \frac{13}{60}, \frac{2}{15}, \frac{2}{15}, \frac{1}{20} \right)$$

Крім того, в такій інтерпретації гравець **A** стає вето-гравцем, оскільки входить у будь-яку виграючу коаліцію.

Відмітимо, що у такий спосіб можна розраховувати індекс впливу реальних парламентів.

Список використаних джерел:

1. Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970. – 704 с.
2. Печерский С. Л., Беляева А.А. Теория игр для экономистов. СПб.: Из-во Европ. ун.-та в С-Петербурге, 2001. – 342 с.

Тимощенко Д. М., студент 5 курсу,
група КБс-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Міщенко М. В.**, канд. техн. наук, доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: stus1995@gmail.com

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ. ERP-СИСТЕМИ

Впродовж останніх років інформаційні технології зазнали стрімкого розвитку, і, як наслідок, з'явилося багато різноманітних напрямків використання комп'ютерних ресурсів для автоматизації управління підприємством. Особливо актуальною для України дана тема є власне зараз, тому що за останні 4 роки наша держава зазнала багатьох змін, і особливо це стосується посилення інтеграційних процесів до європейського ринку в рамках Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС, Угоди про асоціацію.

Не дивлячись на деякі політичні нюанси, підприємства України почали виходити на ринок ЄС, як і навпаки європейські підприємства до України – це, звичайно, не може не означати збільшення конкуренції для вітчизняного виробника і саме це ставить потребу у підвищенні ефективності виробництва, пошуку та подальшого завоювання ринків збуту, підвищення екологічних стандартів, підвищення якості продукції; також не можна не звертати уваги на зростаючу роль ефективного інформаційного забезпечення промислових підприємств. Успішне вирішення поставлених проблем можливе за умов впровадження сучасного інформаційного забезпечення та виходу з нею на закордонні ринки.

Над проблемою створення ефективних систем управління та моделювання процесів проектування цих систем працює багато зарубіжних та вітчизняних вчених. Серед них варто виокремити С. Біра, В. Божко, М. Фалька, А. Зубинського, Т. Давенпорта, Ч. Дікерсона, В. Козаченка, А. Кострова, Є. Голдрата, І. Ладенка, С. Ніканорова, А. Новака, І. Новаківського, В. Поліщука, С. Покропивного, А. Сидорова, Л. Федулову, Дж. Форрестера, К. Кох

В літературі не існує єдиного визначення ERP-система.

ERP-система – це комплекс інтегрованих програмних пакетів, що допомагають обслуговувати практично весь спектр реалізованих на конкретному підприємстві бізнес-процесів [1]. До цього визначення слід ще додати, що ERM-система – це корпоративна ІС, створена для автоматизації планування, обліку, контролю й аналізу основних бізнес-процесів в масштабі підприємств.

Концепція ERP (Enterprise Resource Planning) – планування ресурсів підприємства, полегшує узгоджену роботу різних підсистем виробничо-збутової системи, зменшує кількість помилок, усуває зайві операції, прогнозує й планує можливості системи, дає істотне зниження вартості й поліпшення бізнес-процесів на підприємстві [2].

Основою запропонованої аналітичною фірмою Gartner Group на початку 90-х років концепції є алгоритми планування відомі сьогодні як MRP (Material Requirements Planning) – планування потреб у матеріалах і MRP II (Manufacturing Resource Planning) – планування ресурсів виробництва, сформульовані в публікаціях Олівера Уайта, а також Американського товариства з управління запасами й виробництвом (APICS).

Метою ERP-систем є управління фінансовою й господарською діяльністю підприємств. Вона контролює ключові аспекти виробничої та комерційної діяльності, а саме:

- виробництво;
- планування;
- контролінг;
- контроль якості;
- фінанси;
- матеріально-технічне забезпечення;
- управління кадрами;
- збут;
- управління запасами;
- логістика доставок;
- логістика дистрибуції;

Крім всього іншого, такі системи створюються для надання керівництву інформації для прийняття управлінських рішень та створення інфраструктури електронного обміну даними підприємства з постачальниками та споживачами [3].

Як і будь-що ERP-системи мають як свої переваги, так і недоліки. До переваг слід віднести:

- охоплення майже всіх видів діяльності підприємства, управління всіма його ресурсами;
- можливість для керівників організації та її персоналу отримання інструменту, що забезпечує реальне планування і управління виробництвом;
- ERP – системи дозволяють поєднуватися з CAD/CAM системами, що дозволяє отримувати інтегроване рішення, яке поєднує розробки, виробництво і постачання;

До недоліків, однак, відносять:

- проблеми, що виникають в наслідок недостатнього інвестування у навчання персоналу, та у зв'язку з неналежною політикою внесення та підтримки актуальності даних в ERP;
- великі ціни навчання персоналу та обслуговування ERP, що унеможлиблює її використання малими підприємствами;
- складність адаптації ERP під документообіг компанії та її специфічні бізнес-процеси[4].

За даними IDC, в 2013 році український ринок систем автоматизації управління підприємством виріс на 44,6%. При цьому сумарна частка трьох провідних постачальників ERP-систем за рік досягла 90,5%. Однак в 2014 році відбулося істотне падіння ринку EAS (Enterprise Application Software) - майже на 40%, що, в першу чергу було пов'язане з конфліктом на Сході України, наслідком чого стало поява політичної нестабільності, з усіма її наслідками[5]. На даний момент на ринку України існує безліч компаній, що пропонують свої ERP-системи. Але сайт LiveBusiness підготував Топ 10 ERP-систем для України(рейтинг був складений на основі відгуків про продукт або новин про функціональність відповідної системи):

1. 1C:ERP;
2. MS Dynamics ERP
3. IT-Enterprise
4. Парус-предприятие
5. OneBox
6. DeloPro
7. HansaWorld
8. Галактика ERP
9. ИНТАЛЕВ: Корпоративный менеджмент
10. IFS Applications[6]

Згідно статистики IDC, вітчизняні виробники систем автоматизації доволі успішно конкурують із західними аналогами. Сергій Литвиненко, «Корпорація Галактика», вирізняє кілька основних переваг вітчизняних виробників:

«Перше - це ціна як на програмне забезпечення, так і на послуги. Загальна вартість володіння системою для клієнтів вітчизняних і західних вендорів зараз відрізняється як мінімум на порядок. Ціни на західні системи зафіксовані у валюті і в усі часи були вищими, ніж на вітчизняні рішення. А зараз, коли гривня істотно просіла, розрив став просто величезним, оскільки багато вітчизняних виробників номінували ціни в гривні без прив'язки до валюти. Друге - достатня функціональна наповненість вітчизняного ПЗ, підтримка національних і міжнародних стандартів обліку, кращих управлінських практик. Так, конкурентоспроможність вітчизняних ERP підтверджена успішними виходами на IPO українських підприємств - користувачів таких ERP.

І третє - близькість до споживача. Це проявляється в якісній підтримці українського законодавства розробником, наявності локальної служби технічної підтримки, швидкості реакції на запит, цінності клієнта для вітчизняного постачальника. У свою чергу, у західних вендорів є свої переваги - це світове ім'я, бренд, велика база клієнтів по всьому світу [5]»

Отже, з огляду на вищевикладений матеріал можна зробити наступний висновок: Використання повнофункціональної АСУ може дати величезні переваги підприємству в організації ефективного управління компанією, пришвидшенні реакції на зміни зовнішньої середовища, підвищенні якості обслуговування клієнтів.

Впровадження ERP-системи на підприємстві не лише допомагає підвищити рівень автоматизації окремих процесів, але і провести реінжинеринг самих цих процесів. Наслідком такого впровадження стандартизуються переважна більшість операцій, зростає рівень керування організацією, підвищиться її інформаційна відкритість.

Список використаних джерел:

1. КОСН С. (2007), The ABCs of ERP, CIO Magazine, Artykułze strony (18 grudnia 2007).
2. Автоматизация управления предприятием / В.В. Баронов, Г.Н. Калянов, Ю.И. Попов и др. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 239 с.

3. Рыбников А.И. Система управления предприятием типа ERP / А.И. Рыбников. – М. : Азроконсалт, 1999. – 214 с.
4. ERP – система планування та управління ресурсами підприємства[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dss-bi.com.ua/System/erp-системи-планування-та-управління-р/>
5. Куди рухається ринок ERP-систем в Україні? – Огляд від Channel4IT[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://galaktika.ua/blog/kudi-ruhayetsya-riнок-erp-sistem-v-ukrayini-oglyad-vid-channel4it.html?lang=uk>
6. Топ 10 ERP систем для України[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.livebusiness.com.ua/tools/erp/>

Федоров А. О., Седнівець М. М., Веселова О. О., студенти 5 курсу,
група КБс-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Бивойно Т. П.,** ст. викладач
кафедри інформаційних систем в економіці
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: andrey.a.fedorov@gmail.com

ВІЗУАЛІЗАЦІЇ ДАНИХ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНФОГРАФІКИ ТА РЕСУРСИ ДЛЯ ЇЇ СТВОРЕННЯ

Сучасні технології та Інтернет дозволяють переглядати за день дуже великі обсяги даних і тому людство працює над тим як цю інформацію краще сприйняти і засвоювати. За даними останніх досліджень – більшість користувачів надають перевагу тим ресурсам та запитам, які містять у собі інфографіку.

Візуалізація даних допомагає краще запам'ятати статистичну інформацію чи уявити масштаби наведених явищ відносно один одного. Візуальні комунікації поділяють на три види:

- тонові (фотографії);
- штрихові (малюнки без півтонів);
- інфографіку.

Саме останній вид є новим методом, що відповідає сучасним тенденціям розвитку інформаційних технологій та широко використовується у всіх сферах діяльності людини.

Інфографіка – це візуальне відображення даних для кращого розуміння і сприйняття інформації. Вона може покращити сприйняття інформації, використовуючи графічні матеріали для того, щоб підвищити можливості зорової системи людини бачити моделі і тенденції [1].

Існують два підходи до створення інфографіки:

- дослідницький;
- сюжетний.

Дослідницький трактує мінімалістичний характер інфографіки і точне передання інформації, а сюжетний – навпаки, притаманне створення привабливих візуальних образів та виразного дизайну.

Найпростіша інфографіка – це діаграми, графіки, схеми. Більш складна інфографіка може комбінувати текст, зображення, схематичні зображення дій та всі елементи з простої інфографіки. Інфографіка допомагає у зверненні уваги та передавання ідеї. Вона здатна спростити складну інформацію, показати алгоритм роботи, порівняти предмети, показати тенденцію [2].

За типом джерела розрізняють три основні види інфографіки:

- аналітична;
- інфографіка новин;
- інфографіка реконструкції.

Аналітична інфографіка - графіка для аналітичних матеріалів. Найбільш часто використовується економічна інфографіка, де аналітика проводиться виключно за даними економічних показників і досліджень.

Інфографіка новин - інфографіка, яка підготовлена під конкретну новину в оперативному режимі.

Інфографіка реконструкції - інфографіка, яка використовує за основу дані про будь-яку подію, що відтворює динаміку подій в хронологічному порядку [3].

Створити інфографіку можна, як у графічних програмах (Photoshop, Illustrator), так і за допомогою веб-сервісів. Он-лайн ресурси дозволяють візуалізувати інформацію використовуючи безліч прикладів і шаблонів, які спрощують роботу та економлять час. До таких сервісів відносяться:

- Infogr.am, Easel.ly;
- Vizualize.me;
- Dipity.com;
- Spritesapp.com.

Розглянемо їх більш детально.

Infogr.am – простий сервіс, який пропонує створити інфографіку за три кроки: обрати шаблон, графічно відобразити дані та відправити результат друзям і знайомим. Є можливість завантажувати фото й відео чи зробити свою інфографіку інтерактивною.

Easel.ly – ресурс містить в собі багато безкоштовних шаблонів для створення інфографіки на різноманітні теми. Усі теми можна редагувати, тому навіть готовий шаблон легко змінити під свої потреби. За допомогою бібліотеки заготовок: стрілки, зображення, блок-схеми, шрифти і палітри кольорів.

Vizualize.me – програма, яка дозволяє оформити резюме. Ресурс використовує шаблони, у яких інформацію можна викласти у вигляді структурованої схеми, виділити ключові моменти та цікаво оформити дані. Також присутня синхронізація даних з профілю LinkedIn.

Dipity.com – створення інфографіки для розміщення на сторонніх ресурсах. Найбільш зручна функція – додавання фото, схем, відео, аудіо і гіперпосилань. Дуже зручно створювати інфографіку - хроніку.

Spritesapp.com – онлайн - сервіс з опціями CSS-анімації. Дозволяє створювати цікаві презентації. Особливістю є орієнтованість на мобільну інфографіку, зображення добре масштабується в браузері [4].

Інфографіка у сучасному інформаційному житті набирає більше значення та знаходить застосування у всіх сферах людської діяльності. Найголовнішою її метою є інформування, бо вона здатна не тільки організувати великі обсяги інформації, але і більш наочно представити дані для сприйняття людиною.

Список використаних джерел:

1. Шевченко В. Візуалізація інформації в ЗМІ / В. Шевченко // Світ соціальних комунікацій. Науковий журнал. – К. : 2012. – Т. 7. – С. 78-82..
2. Некляев С.Е. Інфографіка: принципи візуальної журналістики. Сучасна журналістська освіта: технології та особливості викладання. - М.: Медіа-Світ, 2008. -248с.
3. Инфографика — Режим доступу: [https://ru.wikipedia.org/wiki/ Инфографика](https://ru.wikipedia.org/wiki/Инфографика).
4. Безкоштовні онлайн-ресурси для створення інфографіки — Режим доступу: <http://studway.com.ua/infogr-resursi/>

Якосенко М. С., студент 5 курсу,
група КБс-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Бивойно Т. П.**, ст. викладач
кафедри інформаційних систем в економіці
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: maximyakosenko@mail.ru

АКТУАЛЬНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ CRM-СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ СИСТЕМАМИ

У сучасному бізнесі необхідність автоматизації різних процесів стала вже звичним явищем. Вже стає складно уявити собі складський або бухгалтерський облік без застосування спеціалізованого програмного забезпечення, торгові представники використовують спеціальні програми для оформлення та відправки замовлення в офіс прямо з планшету або мобільного телефону, досить велика частина замовлень приходять з сайту вже у вигляді готових до обробки документів. Але при цьому взаємовідносини з клієнтами, принаймні, в середньому і малому бізнесі, чомусь дуже часто ведуться без впровадження автоматизації і достатньої уваги до обліку.

CRM-система (Customer Relationship Management або Управління відносинами з клієнтами) – це прикладне програмне забезпечення для організацій, призначене для автоматизації стратегій взаємодії з замовниками (клієнтами), зокрема, для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів і історію взаємин з ними, встановлення і поліпшення бізнес-процесів і подальшого аналізу результатів [1].

У середньому і малому бізнесі найголовніша вимога – це не втратити клієнта, взаємодії з ним, щоб усі зусилля, які були витрачені на його залучення, не пропали даром. А тому дуже важливо контролювати потік вхідних дзвінків і надходження запитів з сайту, по email і т.д.

Типове рішення з використанням CRM виглядає як симбіоз різних завдань і певної організаційної структури, що підтримують процеси роботи з клієнтом.

Процеси CRM можна розбити на дві складові:

- на рівні Front-office вирішуються завдання управління збутом, сервісного обслуговування клієнтів і формалізованих завдань маркетингу. До складу Front-office входять засоби комп'ютерної телефонії і відео-конференцій, електронна пошта, інтернет-сервери, програмне забезпечення електронної комерції;
- на рівні Back-Office виконуються завдання обробки замовлень клієнтів, логістики, взаєморозрахунків, а також контролю виконавської діяльності.

При впровадженні CRM-систем як програмного продукту, автоматизації процесів на його основі, компанії отримують прямі і деякі непрямі ефекти, отримувані через підтримку існуючої бізнес-моделі, а також ефекти зниження ризику.

До категорії прямих економічних ефектів можна віднести ефекти прямої дії, які впливають на прибутковість компанії:

- підвищення доходів компанії за рахунок виявлення найбільш прибуткових;
- сегментів, за рахунок підвищення задоволеності учасників каналів;
- просування, можливості більш своєчасних і якісних керуючих впливів;
- зниження витрат у каналах і ланцюгах просування;
- скорочення часу виконання замовлень.

Згідно досліджень корпорації «Галактика», статистика програм класу CRM виглядає наступним чином: їх застосування забезпечує зростання продажів у середньому на 15%, підвищення рівня своєчасного виконання замовлень до 90% і вище, а також зниження витрат продажів, маркетингових заходів та післяпродажного обслуговування на 10-30% [3].

До категорії непрямих економічних ефектів можна віднести ефекти, які складно піддаються прямому розрахунку, але своєю дією здатні суттєво вплинути на ефективність

функціонування організації. Наприклад, до таких відноситься покращення іміджу в результаті підвищення прозорості процесів, підвищення керованості, що важливо для залучення інтересу сторонніх акціонерів.

Під ефектом зниження ризиків слід розуміти запобігання впливу негативних факторів на розвиток компанії. Впровадження CRM-системи дозволяє знизити:

- ризик втрати найбільш прибуткових клієнтів;
- ризик зниження гнучкості організації;
- ризик погіршення відносин з клієнтами;
- ризик втрати конкурентоспроможності.

Розповсюдження CRM-систем на вітчизняних підприємствах невід’ємно пов’язане з тенденціями розвитку самого ринку інформаційних технологій, який на сьогодні відстає від західного на декілька років. І в той час, як на Заході активно розвивається ІТ-галузь, зокрема, галузь CRM – рішень, вітчизняний ринок лише починає «дозрівати» і пропонувати дані системи. І все ж підвищена увага українських топ-менеджерів до CRM пояснюється тим, що втілення цієї філософії дає можливість компаніям підвищити рівень утримування клієнтів шляхом більшого задоволення їхніх потреб і створення лояльності до компанії, збільшення прибутковості клієнтів, покращення ефективності залучення нових клієнтів.

Що стосується розробників продукту, то у даному сегменті представлено безліч розробників як локальних, так і визнаних в усьому світі, що пропонують системи для підприємств будь-якого масштабу. Серед найбільш активних учасників на вітчизняному ринку CRM-систем можна виділити українські компанії: «Парус», «Terrasoft», «IDM», «Інком»; російські фірми в сфері інформаційних технологій: «Галактика», «АВВУ», «ІС», американські «Oracle» та «Microsoft», німецьку компанію «SAP» та ін. [3].

В той же час необхідно відзначити еволюцію самої технології CRM. Модною останнім часом стала заміна поняття CRM визначенням е-CRM (Електронне управління стосунками з клієнтом). Концепційні засади е-CRM вирізняються тим, що переносять частину стосунків з клієнтом до Інтернету.

Отже, безперечним є факт, що використання CRM-систем стає не просто конкурентною перевагою, а життєвою необхідністю.

Список використаних джерел:

1. Система управления взаимоотношениями с клиентами [Електронний режим]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/Система_управления_взаимоотношениями_с_клиентами.
2. Ушакова И.А. Проникновение CRM систем в социальные сети / Ушакова И.А., Панасенко С.А // Системи обробки інформації. - 2011. – № 7(97). - С. 43 - 47.
3. Что такое CRM-системы и как их правильно выбирать [Електронний режим]. – Режим доступу: <https://habrahabr.ru/company/trinion/blog/249633>.

Якосенко М. С., студент 5 курсу,
група КБс-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Мищенко М. В.**, канд. техн. наук, доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: maximyakosenko@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

В сучасних умовах, практично в усіх сферах людської діяльності використовуються інформаційні системи, що ґрунтуються на використанні найновіших інформаційних технологій. Технологія «хмарних обчислень» – це новація інформаційної галузі, яка може стати у нагоді для створення інформаційної інфраструктури. Хмарні технології забезпечують користувачам Інтернету доступ до комп’ютерних ресурсів сервера і використання його програмного забезпечення в онлайн режимі. В умовах стрімкого розвитку

сучасних інформаційних технологій та мережі Інтернет організації відходять від використання власного обладнання і програмного забезпечення в бік сервіс-орієнтованих технологій.

Хмарні технології (Cloud Computing) – це парадигма, що передбачає віддалену обробку та зберігання даних. Хмара – сервер або мережа, де зберігаються дані та програми, що з'єднуються з користувачами через Інтернет. Хмарні технології дозволяють споживачам використовувати програми без установки і доступу до особистих файлів з будь-якого комп'ютера, що має доступ в Інтернет.

Використання хмарних технологій дає ряд переваг перед традиційними технологіями ІТ:

- підвищується керованість ІТ-інфраструктурою;
- спрощується управління безперебійністю роботи організації, завдяки закладеним в концепцію системам резервного копіювання і міграції віртуальних машин;
- менше витрат на закупівлю програмного забезпечення і його систематичне оновлення;
- необмежений обсяг збереження даних;
- доступність з різних пристроїв і відсутня прив'язка до робочого місця;
- забезпечення захисту даних від втрат та виконання багатьох видів навчальної діяльності,
- економія коштів на утримання технічних фахівців [3].

Загальною перевагою для всіх користувачів хмарних технологій є те, що отримати доступ до «хмари» можна не лише з ПК чи ноутбука, але також з нетбука, смартфона, планшета, тому що головною вимогою для доступу є наявність Інтернету, а для роботи програмного забезпечення «хмари» використовуються потужності віддаленого серверу.

За оцінками експертів, використання хмарних технологій в багатьох випадках дозволяє скоротити витрати в два-три рази в порівнянні з утриманням власної розвинутої структури. Також, головною перевагою використання даних технологій є можливість швидко пристосовуватись до змін у середовищі будь-якої установи, що зараз, в умовах стрімкого розвитку всіх галузей науки і техніки, є дуже актуальним. Завдяки зростанню популярності хмарних технологій для навчальних закладів з'являються нові можливості управління навчальним процесом.

Очевидним є те, що сьогодні для переведення комп'ютерної інфраструктури в навчальних закладах в хмару є важливі аргументи. Наприклад, стандартні програми, що широко використовуються в освіті (текстовий процесор, редактор електронних таблиць, графічний редактор, електронна пошта тощо) завжди будуть актуальними, тим більше при використанні хмар.

Разом з тим, існують певні проблеми з боку безпеки, коли хмарні провайдери можуть роками зберігати важливу інформацію на своїх серверах, а кібер-злочинці – перехоплювати інформацію. Звісно, великі хмарні провайдери застосовують всі можливі засоби для забезпечення максимальної безпеки інформації і вкладають кошти в розробку нових, ще більш ефективних засобів захисту, проте поки що не варто зберігати чи передавати особливо важливі документи в «хмари». Цікавим фактом є те, що підприємства США не часто виявляють схвильованість, тоді як підприємства України, Росії та низки деяких інших країн з високою часткою тіньового ринку визначають цю проблему основною в поширенні хмарних технологій [2].

Розглянемо існуючі моделі представлення хмарних сервісів. Програмне забезпечення як послуга – Cloud Software as a Service (SaaS). Споживачу надаються програмні засоби – додатки провайдера, що виконуються на хмарній інфраструктурі. Додатки доступні з різних клієнтських пристроїв через інтерфейс «тонкого» клієнта, такий як браузер (наприклад, електронна пошта з web-інтерфейсом). Перевагою такого виду хмарного сервісу є можливість роботи з додатками, що виконуються на хмарній інфраструктурі, не лише із застосуванням «тонких» клієнтів, але і спеціальних клієнтських застосувань, що завантажуються за потреби. Основний недолік – споживач не має можливостей

контролювати саму хмарну структуру, на якій виконується прикладання. Але у ряді випадків він може отримати доступ к деяким настройкам конфігурації.

Платформа як послуга – Cloud Platform as aService (PaaS). Споживачеві надаються засоби для розгортання (deploy) на хмарній інфраструктурі створюваних споживачем прикладань, що розробляються з використанням підтримуваних провайдером інструментів і мов програмування. Модель PaaS передбачає більший контроль за процесом обробки даних з боку користувача, але перекладає на нього частину відповідальності та потребує додаткових затрат на розробку прикладань.

Інфраструктура як послуга – Cloud Infrastructure as a Service (IaaS). Споживачеві надаються засоби обробки даних, зберігання, мереж і інших базових обчислювальних ресурсів, на яких можна розгортати і виконувати довільне програмне забезпечення, включаючи операційні системи і прикладання.

Споживач не управляє і не контролює саму хмарну інфраструктуру, але може контролювати операційні системи, засоби зберігання, розроблені прикладання та володіти обмеженим контролем над вибраними мережевими компонентними (наприклад, мережевий екран хоста, керованого споживачем).

Вочевидь, модель IaaS має найбільший рівень безпеки за рахунок можливості контролю над ресурсами, але потребує більших затрат на реалізацію.

Досвід використання сучасних хмарних технологій у бізнес-додатках відкриває перспективний шлях їх використання в освітній та соціальній сфері. Зокрема розробка хмарних сервісів для вивчення інформаційних систем і технологій реалізуються відомими компаніями «1С», «Парус», «БухСофт» тощо, які залишаються лідерами на ринку інформаційних систем [1].

Український хмарний ринок, на відміну від ринків США чи ЄС, нині знаходиться у фазі розвитку – формування попиту і акумулювання первинного досвіду споживання хмарних рішень.

На даний час спостерігається поступова міграція освітніх сервісів за допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та інформаційних ресурсів в хмару, що згодом приведе до стрімкого впровадження цих сервісів в освіту і соціальну сферу.

Список використаних джерел:

1. Корольова Ю. І. Переваги та недоліки використання хмарних технологій підприємствами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bsfa.edu.ua/files/konf2013/62.pdf>.
2. Сиротинська А. П. Використання сучасних інформаційних технологій в обробці облікової інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/5465/1/89.pdf>.
3. Хмарні обчислення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.wikipedia.org/wiki/Хмарні_обчислення.

6 СЕКЦІЯ / 6 SECTION

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

Stronska Mariia, student of group MSW-111

Tatiana Sylva, Ph.D., Dean of Social Work Department

Oksana Bykonya, cand. of pedag.scs, As. Prof., PhD

Chernihiv National University of Technology (Chernihiv, Ukraine)

NARRATIVES IN SOCIAL WORK WITH THE VICTIMS OF TOTALITARIAN REGIMES

Problem urgency. The narrative as a statement of interrelated events presented to the social worker in the form of a sequence of words or images. Part of the "narrative" of the term coincides with the commonly used meaning of the word "story", "the story." Narratology while working with the victims of totalitarian regimes allows obtaining the information without relive of negative experience.

According to the Chernihiv City Department the Ukrainian Union of prisoners - victims of Nazism in Chernihiv lives about 250 people - victims of National Socialism, among which 100 - with the status of war invalids, 22 persons - immobile. In Territorial Center of Desniansky district services provided for 400 elderly people, of whom the status of disabled veterans have 57 people and 13 people are participants of military action. Furthermore from quantity of whom receiving services in the Desnyansky territorial center there are 40 people who have the status of family members who have a person who died during the Great Patriotic War, victims of Holodomor - 17 people, the children of war - 371 person.

Victims of totalitarian regimes need social care and individual attention from social workers and society. Most of them feel lack of communication through what feels loneliness. The absence of increased attention to these people stimulates creating new form of work with them, which will allow not only improving their emotional condition but also keeping their life stories which have historical value.

The analysis of recent research. Influences on origin in narrative approach are ideas developed in various fields of scientific knowledge: like psychology (J. Bruner, T. Sarbin, Vygotsky), in ethnography (Geertz, E. Bruner, V. Turner), literary theory (Propp, Bakhtin, N. Fry), the history of knowledge systems (Michel Foucault, K. Gergen), biology and systems theory (D. Beytson, U. Maturana). [4;10]

The purpose of article. Determine the features of narratives during work with the victims of totalitarian regimes and explore advantages of this method.

The main material. The term narrative is used in a variety of ways in history, anthropology, socio-linguistics, nursing, social work and education (Riessman, 1993). 'Narrative' has acquired an increasingly high profile in the last decade (Squire et al., 2008) and originates from the 'linguistic turn' towards language in the social sciences, primarily rooted in social constructionism and other relativist approaches (Gergen, in Kazdim, 2000). From this perspective, a narrative is a story-based account of happenings/events, but contained within it are other forms of communication which convey the social and cultural location of the teller (McLeod, 1997). The narrative, then, is seen as more than just a simple story but also points to a particular situation or context. Narratives are both

reflexive and indexical accounts of what happened, to whom it happened and where it happened (Garfinkel, 1967). Reflexivity here means that the narrative constructs a particular reality while indexicality refers to the context that the narrative articulates and situates itself in. Narratives then make a claim about context and reality. While some have seen them as rather individualistic accounts, reflexivity and indexicality show us that all narratives situate themselves in social and political contexts.[11; 397]

The purpose of narrative method is to build the space around clients for developing alternative, preferred stories that will give them the opportunity to feel capable of influence on course of their lives, and to become directly authors of their stories.

The main methods of narrative approach are the following:

- Externalization of the problem (by the problem of outside) is a representation of the problem as a certain antagonist within the metaphor of narrative. At the same time attention addresses on the impact of the problem of humans and the human impact on the problem. Person determines his position on this issue, clarifies why it is.

- Deconstruction - find justification for ideas and client positions. This method allows a person to realize that he is the author of the story, rather than anyone else. Consider the context of the emergence of discursive prescriptions, power relations, including those who influence them, and then, who benefits from the existence of such regulations.

- Restoration of participation (re-membering) - to work, actually or virtually, to involve other people that provide additional perspective on the person and his history in order to create community support for their preferred stories.

- Working with external witnesses - people who addressed for help, telling their stories not only to the social worker, but also to other people (witnesses), who after the story could clarify message, which they have got, how they see an image of the person, how they understand values and principles. Witnesses telling to the social workers in detail why they have attracted certain words, some of their personal experiences respond, what knowledge they have gained at the expense of the story. This method is part of a ceremony recognizing human self-determination.[3;4]

Bearing in mind that social work is a narrative practice, there are nevertheless two distinct positions one can take on how narrative impacts daily activity: roughly categorized into “weak” and “strong” positions, each placing a different emphasis on the importance of narrative to human beings both individually and in relationship. [10; 102]The weaker view sees narrative as a valuable but essentially supplemental tool to other conceptual approaches to human understanding. In contrast, the strong position argues that our very lives are narratively constituted (see, for example, Bruner, 1987, 2006; Ricoeur, 1991; Schechtman, 1996). [6; 30]In this view, we do not merely retroactively assign a story to our experiences; instead, we engage in a “narratively constructed framework of identity” (Wilks, 2005, p. 1258). In terms of professional practice, the weak position uses narrative as a specific therapeutic intervention, a means to collect research data or material on which to develop theory, whereas the strong stance sees social work theory and practice as framed, shaped and guided by narrative in its understanding of the individual and interpersonal relationships, research methodology and as we shall argue here, ethics.[5; 1250]

The conversation is inclusive as it tries to collect all points of view to try and reach a new understanding that all share. All parties to this conversation can learn from each other. An assumption of anyone who engages in conversation is that their view is one view among a number of possible views. In encounters between social workers and service users this conversation can begin with each sharing their narratives of how they see the situation. This provides an inclusive model of practice that helps each to reflect on their own stories; both professional and lay narratives. In the next section, we will explore the model in action as a practical example of how this model might play out in practice.[13; 24]

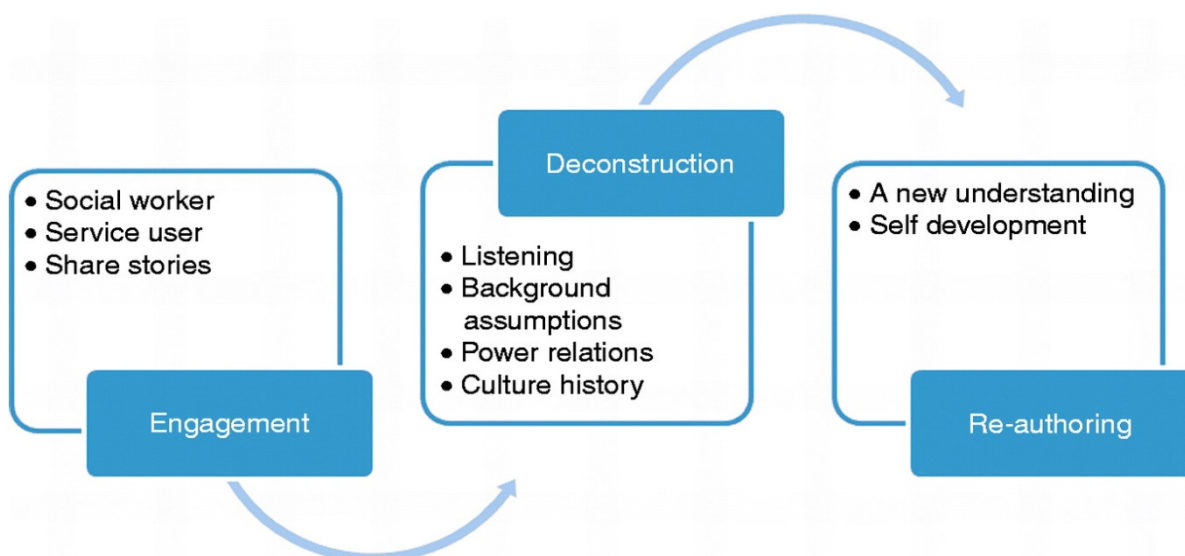


Figure 1. Narrative social work as conversation. Adapted from Roscoe and Madoc-Jones (2009, p. 12).

Conclusions. Narratives provide a more caring alternative to principlism for social work; it does not prescribe any particular ethical route for practical action. This Wilks notes, opens up narrative ethics to the criticism of being relativistic, as it depends largely on individual application, situational vagaries, and an open-ended responsibility to the other instead of clearly-defined moral principles. Narrative ethics poses a means of not only examining service user stories for certain content—although that is one possibility—it offers a fundamental way of opening up and listening to the Other that necessitates a reaction grounded in the other person’s best interests, not what we think those best interests should be (for example, the discussion of blood transfusion in Paulsen, 2011, as an example of such narrative analysis and reasoning[7; 34]).

References:

1. Oxford English Dictionary Online, "narrate". Oxford University Press, 2007G. Monk, J. Winslade. «Narrative Mediation: A new approach to conflict resolution», Jossey-Bass, 2000.
2. International Journal of Narrative Therapy and Community Work, 2008 #3, pp.3-11.
3. Kutuzova D.A. "What is a narrative approach to therapy and working with communities", 2009.
4. Kutuzova D.A. Narrative approach in the work of the psychologist Education // Herald of practical educational psychology, 2007#3.
5. Wilks, T. (2005). Social work and narrative ethics. *British Journal of Social Work*, 35(8), 1249-1264.
6. Ricoeur, P. (1991). Life in quest of narrative. In D. Wood (Ed.) *On Paul Ricoeur: Narrative and interpretation* (pp. 29-33). London, UK: Routledge.
7. Paulsen, J.E. (2011). A narrative ethics of care. *Health Care Analysis*, 19(1): 28-40.
8. Bruner, J. (1987). Life as narrative. *Social Research*, 54(1), 11-32.
9. Bruner, J. (2006). A narrative model of self-construction. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 818(1), 145-161.
10. Baldwin, C. (2006). The narrative dispossession of people with dementia: Thinking about the theory and method of narrative. In K. Milnes, C. Horrocks, N. Kelly, B. Roberts, & D. Robinson (Eds.) *Narrative, memory and knowledge: Representations, aesthetics and contexts* (pp. 101-109). Huddersfield, UK: University of Huddersfield Press.
11. Riessman, C. K. and Quinney, L. 2005. Narrative in social work: a critical review. *Qualitative Social Work*, 4(4): 391-412.
12. McLeod, J. 1997. *Narrative and Psychotherapy*, London: Sage.
13. Taylor, C. 1995. *Philosophical Arguments*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Арвахі В.Т., магістр 2 курсу,
гр. МПР-111, юридичний факультет
Науковий керівник: **Рудик В.А.**, завідувач кафедри трудового права,
адміністративного права та процесу, к.ю.н., доцент
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

МІСЦЕ СОЦІАЛЬНИХ ПРАВ В СИСТЕМІ ПРАВ ЛЮДИНИ: МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИЙ ДОСВІД І ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ

Соціальні права людини – досить нове поняття і правовий інститут. В політичний лексикон і в правову науку вони ввійшли десь в другій половині ХХ ст., виокремившись у відносно самостійний блок із більш ширшого поняття “права людини.” І саме тому тривалий час, будучи невід’ємною частиною цього поняття і явища, соціальні права формувалися в загальній групі прав людини.

В ході розвитку та поглиблення правового захисту людини як всередині держави, так і в міждержавній сфері, розширення її нормативно-правової бази, загальне поняття “права людини” уже не відображало нові реалії і потребувало конкретизації і диференціації [1, с.16-21]. З часом в правових актах, в юридичній літературі права людини стали класифікувати на політичні, громадянські, соціальні, економічні, культурні.

Природа, генеза, характер і особливості формування соціальних прав стає зрозумілою через призму становлення і розвиток так званих “трьох поколінь” прав людини [2, с.106].

До прав першого покоління слід віднести, перш за все, громадянські і політичні права, які вперше отримали визнання у Франції в Декларації прав людини і громадянина 1789 року. Подальше своє відображення вони знайшли у внутрішньому законодавстві країн світу, а згодом і в міжнародно-правових актах, головним із яких став Міжнародний пакт про громадянські і політичні права 1966 року. Саме ця група прав створила передумови для подальшого визнання і юридичного закріплення соціальних прав людини.

Соціальні права разом з економічними правами ввійшли до другого покоління прав людини. Причина їх виникнення – різке загострення відносин між трудом і капіталом [3, с.7]. Багатомільйонні маси людей найманої праці потребували захисту від експлуатації і свавілля з боку роботодавців. Такий захист могла дати тільки держава, шляхом чіткого визначення в законі конкретних соціально-економічних прав і гарантій. Підтвердженням цього можуть служити Маніфест канцлера Бісмарка 1881 року, який запровадив єдину систему соціального забезпечення у формі соціального страхування. Веймарська Конституція 1919 року продовжила цю справу і закріпила право кожного забезпечувати своє життя працею, право на соціальне страхування на випадок старості, хвороби і т.ін.

У післявоєнні роки конституції Італії, Франції, ФРН та інших держав проголосили свої держави соціальними, закріпивши при цьому відповідні соціальні права.

Соціалістичні держави, в більшості тільки задекларували громадянські і політичні права людини, а проблему їх забезпечення перетворили в ідеологічні лозунги, хоча і внесли цим самим певний внесок в обґрунтування, закріплення, забезпечення та їх розвиток, а разом з тим і їх несвітне розповсюдження і закріплення в нормативно-правових та міжнародних актах.

На міжнародному рівні окремі соціальні права на самому початку були проголошені в актах МОП. В 1948 році вони були узагальнені і закріплені у Всесвітній декларації прав людини, а в 1966 році в Міжнародному пакті про економічні, соціальні і культурні права.

Третє покоління прав – колективні права народів – стали формуватися у другій половині ХХ ст. і отримали документальне оформлення в рамках ООН тільки у 80-ті роки. Колективні права (право на мир, право на розвиток, право на самовизначення, права меншин, права окремих категорій населення і т.д.) обумовлені першими двома поколіннями прав і

тісно з ними пов'язані, оскільки вони, зокрема, містять у собі і весь комплекс соціальних прав людини.

Таким чином, в ході тривалого внутрідержавного розвитку і міжнародного співробітництва основні права і свободи людини, в тому числі і соціальні права, були сформульовані, визнані і закріплені в конституційному та іншому законодавстві держав, а також в багатьох міжнародно-правових документах[4,с.29].

Питання про місце соціальних прав в системі прав людини, а саме їх ступінь і особливості юридичного захисту в порівнянні з громадянськими і політичними правами є досить складним і дискусійним. Це пов'язано, перш за все, з природою соціальних прав. Як відомо, громадянські і політичні права і свободи як в зарубіжній так і в вітчизняній правовій науці, кваліфікуються як негативні, тобто права які дані людині від народження. Вони закріплені і гарантовані законом держави, при їх порушенні особа може звернутися до суду. Що ж стосується соціальних прав то тут зразу ж виникає декілька проблем.

По-перше, більшість держав сучасного світу – держави з ринковою економікою. Це означає, що в умовах приватного підприємництва державі досить складно розпоряджатися трудовими ресурсами переважно в приватній економіці. В зв'язку з цим стають невідворотними певні соціальні біди суспільства: безробіття, злидні, незадоволеність, злочинність і, як наслідок - соціальне протистояння і конфлікти[4, с.34-35]. Тут слід погодитись з тим, що яким би продуктивним не був дух особистої зацікавленості за свою долю, однак значна частина населення не здатна до самозабезпечення, і суспільство повинне визнати за обов'язок потурбуватися за них. Але це можливо тільки за рахунок обмеження свободи інших. Порядок і межі такого обмеження може встановити тільки держава.

По-друге довгий час вважалось, що соціальні права не мають достатнього правового визначення і кваліфікації, оскільки вони є предметом договору між працівником і роботодавцем, тобто гарантії правового статусу особистості в соціально-економічній сфері за своєю природою і змістом не мають юридичного характеру і не можуть породжувати безпосередніх обов'язків держави щодо їх забезпечення. Внаслідок цього виключалася сама можливість їх забезпечення засобами правового захисту, в першу чергу судового. З часом ситуація змінилася і в останні роки відбувається поступове морально-політичне усвідомлення необхідності і нормативно-правове закріплення можливості дотримання соціальних прав без будь-якої дискримінації, розширення кола осіб, що активно користуються правами людини за рахунок здійснення програм економічного і соціального розвитку. Вагоме значення в цій ситуації мала активна діяльність ООН, зокрема по узгодженню позицій держав і виробленню взаємоприйнятних норм-стандартів в сфері прав людини. Міжнародно-правові основи соціальних прав людини закладено в нормах і принципах Статуту ООН (ст.1, 13, 55, 56, 62, 68), в програмних положеннях Загальної декларації прав людини 1948 року (ст.22-27), в імперативних нормах Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права 1966 року, а також в конвенційних нормах-стандартах МОП.

По-третє, як видно із вищевикладеного соціальні права походять і ґрунтуються на природних правах людини. Однак їх реалізація залежить тільки від держави. Держава через законодавство, адміністративну та судову практику повинна гарантувати визнання, забезпечення і захист соціальних прав, вжити заходи щодо регулювання соціально орієнтованої економіки, створення необхідних робочих місць в її державному секторі, регламентуванню прав підприємців, розвитку державних систем соціального забезпечення, заохоченню соціальної благодійності.

Все це дозволяє стверджувати, що соціальні права це погоджені і визнані світовою спільнотою в цілому, закріплені в законодавстві більшості сучасних держав мінімальні правові норми-стандарты прав людини в соціальній сфері, що передбачають такі умови життя, які дозволяють кожному вільно підтримувати і розвивати свою людську суть. На відміну від прав першого покоління, які дані людині від природи і держава зобов'язана їх тільки захищати, більшість соціальних прав можуть бути надані і захищені тільки державою.

Їх реалізація значно ускладнена, оскільки для цього необхідна високорозвинена економіка і багатства ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Бахин С.В. О классификации прав человека, провозглашенных в международных оглашениях //Правоведение . 1991.. №2. с. 16-21
2. Тузмухамедов Р.А.. Третье поколение прав человека и права народов // Советское государство и право. - 1986. - № 11. – С.106-113
3. Киселев И.Я. Зарубежное трудовое право. М., 1998. – 263с.
4. Иваненко В.А., Иваненко В.С. Социальные права человека и социальные обязанности государства: международные и конституционные правовые аспекты. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2003. – 404с.

Барабаш А.Г., доцент кафедри цивільного, господарського права та процесу, к.ю.н., доцент.

Ткаченко М.С., студентка 3 курсу, гр. П-141, юридичний факультет

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

e-mail: alla.barabash.73@gmail.com

e-mail: marina.tkachenko.96@list.ru

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕМЕЛЬНОГО СЕРВІТУТУ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ

Право власності на землю є одним з фундаментальних правових інститутів держави та основним майновим правом особи. Відповідно до статті 14 Конституції України право власності на землю гарантується. Це право набувається і реалізується громадянами, юридичними особами та державою виключно відповідно до закону. Зважаючи на важливість права власності на землю, особливої актуальності набувають питання його обмеження. Наразі потребують наукового дослідження земельні сервітути, як вид речових прав на чуже майно, та, як одне з основних обмежень права приватної власності на землю.

Метою дослідження є порівняння правового регулювання земельного сервітуту за цивільним та земельним законодавством України; визначення прогалін у правовому регулюванні земельного сервітуту.

Термін «сервітут» походить від латинського слова «serviire», що означає обслуговувати. Земельні сервітути були поширені ще в Стародавньому Римі. За допомогою цієї юридичної конструкції недоліки однієї земельної ділянки задовольняються за рахунок іншої (сусідньої) земельної ділянки. Юридична природа земельного сервітуту полягає в тому, що недоліки земельної ділянки усуваються не лише за допомогою договору (в добровільному порядку за домовленістю сторін), а й засобами речового права (не залежно від згоди власника земельної ділянки). Суб'єктами сервітутних правовідносин є власник земельної ділянки або її володілець з однієї сторони, та суб'єкт права на земельну ділянку (сервітуарій) з іншої сторони.

Земельні сервітути регулюються главою 32 Цивільного кодексу України і відносяться до одного з видів права користування чужим майном. Цивільний кодекс України не визначає поняття права земельного сервітуту, але прописує підстави його встановлення (стаття 402), види користування чужою земельною ділянкою (стаття 404). Стаття 403 називається «Зміст сервітуту». Однак, дана стаття не визначає конкретні права та обов'язки сервітуарія, а лише характеризує загальні вимоги щодо строку встановлення сервітуту, можливості його відчуження, права власника на майно щодо якого встановлений сервітут.

Земельні сервітути регулюються главою 16 Земельного кодексу України і відносяться до одного з видів прав на землю. Згідно з ч. 1 статті 98 Земельного кодексу України правом земельного сервітуту є право власника або землекористувача земельної ділянки на обмежене платне або безоплатне користування чужою земельною ділянкою (ділянками).

Згідно з ч. 1 статті 402 Цивільного кодексу України сервітут може бути встановлений договором, законом, заповітом або рішенням суду. Аналогічна норма про порядок встановлення земельних сервітутів викладена у статті 100 Земельного кодексу України. Земельний сервітут може бути встановлений договором між особою, яка вимагає його встановлення, та власником (володільцем) земельної ділянки. Договірне закріплення сервітуту передбачається за умови, якщо сторони домовились про всі істотні умови і зацікавлені у встановленні сервітуту. Однак, ні істотні умови такого договору, ні його форма не передбачені ні Цивільним кодексом України, ні Земельним кодексом України. Не вирішеним залишається питання чи підлягає договір нотаріальному посвідченню чи ні.

Згідно ч. 2 статті 402 Цивільного кодексу України договір про встановлення земельного сервітуту підлягає державній реєстрації в порядку, встановленому для державної реєстрації прав на нерухоме майно. Наразі реєстрація здійснюється згідно з положеннями Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» в редакції Закону №834-VIII від 26.11.2015 року.

Незважаючи на те, що і Цивільний кодекс України, і Земельний кодекс України однією з підстав встановлення сервітуту називають закон, така підстава видається спірною щодо земельного сервітуту. Практика не знає випадків встановлення земельного сервітуту за законом. Вчені-цивілісти вбачають сервітут на підставі закону у проживанні разом з власником житла інших осіб (зокрема, інших членів сім'ї). Також сервітутом, який виникає в силу прямої вказівки закону, з позицій Цивільного кодексу України є право членів сім'ї члена кооперативу [1, с. 404]. За аналогією можна припустити, що члени сім'ї власника земельної ділянки фактично є сервітуаріями. Однак, таке правило не передбачене жодним нормативним актом.

Не викликає сумніву можливість встановлення земельного сервітуту за заповітом. Однак, нагадаємо, що згідно зі статтею 125 Земельного кодексу України спадкоємець набуває права власності на земельну ділянку не лише після оформлення відповідних прав у нотаріуса, але й з моменту державної реєстрації цих прав. Отже, набуття права земельного сервітуту за заповітом, як і за договором, потребує державної реєстрації.

Підстави припинення земельного сервітуту передбачені у статті 406 Цивільного кодексу України та статті 102 Земельного кодексу України. Обидва нормативні акти визначають наступні спільні підстави припинення сервітуту: 1) поєднання в одній особі особи, в інтересах якої встановлений сервітут, і власника майна, обтяженого сервітутом; 2) відмови від нього особи, в інтересах якої встановлений сервітут; 3) спливу строку, на який було встановлено сервітут; 4) невикористання сервітуту протягом трьох років підряд.

Що стосується припинення обставини, яка була підставою для встановлення сервітуту, то, незважаючи на відсутність даної підстави у ч. 1 статті 102 Земельного кодексу України, вважаємо, що вона може бути застосована до земельного сервітуту не лише за рішенням суду. Скажімо, внаслідок реконструкції вулиці, з'явилась нова вулиця або проїзд, тому відпала необхідність користуватися для проїзду чи проходу до своєї землі чужою земельною ділянкою. Сторони можуть домовитись про припинення земельного сервітуту і, не звертаючись, до суду.

Згідно з п. 6 ч. 1 статті 406 Цивільного кодексу України сервітут може бути припинений у випадку смерті особи, на користь якої він був встановлений. Очевидно, що земельний сервітут також може бути припинений в зазначеному випадку. Слід наголосити і на тому, що за даною підставою може бути припинено особистий сервітут і, що спадкоємці можуть вимагати встановлення нового аналогічного земельного сервітуту, де вони будуть однією з його сторін.

Що стосується порушення власником сервітуту умов користування земельного сервітутом, то норма п. «д» ч. 1 статті 102 Земельного кодексу видається цілком логічною. При цьому слід враховувати, що у більшості випадків реалізація названої норми буде здійснюватися в судовому порядку.

Не зовсім зрозумілою є позиція законодавця, який відзначаючи можливість припинення земельного сервітуту в судовому порядку, називає лише дві підстави. Так, згідно ч. 2 статті 102 Земельного кодексу України на вимогу власника земельної ділянки, щодо якої встановлено земельний сервітут, дія цього сервітуту може бути припинена в судовому порядку у випадках:

а) припинення підстав його встановлення;

б) коли встановлення земельного сервітуту унеможлиблює використання земельної ділянки, щодо якої встановлено земельний сервітут, за її цільовим призначенням.

На наш погляд, стаття 102 Земельного кодексу України потребує істотного доопрацювання. Так, обидві підстави припинення земельного сервітуту в судовому порядку, слід віднести до загальних підстав припинення земельного сервітуту, тобто, включити їх до ч. 1 статті 102 Земельного кодексу України. Частина 2 статті 102 Земельного кодексу України необхідно викласти у наступній редакції: Дія земельного сервітуту може бути припинена в судовому порядку.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України : Науково-практичний коментар. Видання третє перероблене та дороблене – Х. : ТОВ «Одіссей», 2007. – 1200 с.

Бублик Є.В., магістр 2 курсу,
гр. МПР-112, юридичний факультет
Науковий керівник: **Сташків Б.І.**, професор кафедри трудового права,
адміністративного права та процесу, к.ю.н., доцент
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

ЗАХИСТ ПРАВА НА СОЦІАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Право на соціальне забезпечення – це визнані й гарантовані державою і міжнародним співтовариством можливості людини задовольняти на прожитковому рівні свої фізіологічні, та духовні потреби [1, с. 12]. Це право не може бути відчужене, відібране, обмежене чи подароване. Воно належить кожному з моменту народження і до смерті. Держава визнає його шляхом фіксації в Конституції та поточному законодавстві.

Соціальне забезпечення за стандартами Ради Європи і Європейського Союзу віднесено до більш широкої за змістом системи, яка включає крім соціального забезпечення (через соціальне страхування) також інші форми соціального захисту, зокрема державну соціальну допомогу, а також спеціальний і особливий (додатковий) соціальний захист для окремих категорій населення [2]. Таке розуміння має важливе значення для національного законодавства, оскільки в Україні все ще немає загального закону про соціальний захист населення.

У реальному житті людина має право не на всі види соціального забезпечення одночасно, а на якийсь один із них. Узагальнююче поняття право на соціальне забезпечення, як правило, застосовується в конституційному праві при характеристиці однойменного права людини, а в праві соціального забезпечення вживається термін право на конкретний вид соціального забезпечення.

Чинне законодавство передбачає право людини на пенсійне забезпечення, забезпечення грошовими допомогами, надання пільг, компенсацій, натуральних допомог та соціальних

послуг у спеціально створених для цього соціальних закладах. Для кожного виду соціального забезпечення дається перелік осіб, які мають на нього право; умови, за яких особа може реалізувати це право; розмір і терміни виплати; порядок надання соціального забезпечення.

Це право закріплене у ст. 22 Загальної декларації прав людини [3]. У Міжнародному пакті про економічні, соціальні та культурні права [4] прямо встановлено право на соціальне забезпечення (ст. 9), у тому числі – соціальне страхування. Крім того, це право закріплює ст. 7, в якій проголошується право на задовільне існування. Ст. 10 цього ж пакту закріплює право сім'ї та матері на допомогу по соціальному забезпеченню.

Конституція України [5] визначає, що громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення у разі втрати працездатності, безробіття та інших випадках. Право на соціальний захист гарантується системою соціального страхування та соціального забезпечення. Одним з видів соціального забезпечення є виплата пенсій, які повинні забезпечувати рівень життя людей не нижчий від прожиткового мінімуму.

Закон України «Про зайнятість населення» [6] визначає правові, економічні та організаційні основи захисту населення України від безробіття. Безробітними визнаються особи віком від 15 до 70 років, які через відсутність роботи не мають заробітку або інших передбачених законодавством доходів як джерела існування, готові та здатні приступити до роботи.

Європейський кодекс соціального забезпечення [7] значно покращує захист від безробіття. Зокрема він зобов'язує державу встановлювати у законодавстві соціальний захист не тільки для традиційних категорій безробітних, а й ще для двох з восьми категорій осіб, які ніколи не були частиною або ніколи більше не стануть частиною активного населення, а саме: молодих людей, які завершили своє професійне навчання; молодих осіб, які завершили своє навчання; молодих людей, які повернулися після обов'язкової військової служби; батьків наприкінці періоду, присвяченого вихованню дитини після завершення відпустки у зв'язку з материнством; осіб, у котрих помер один з подружжя; розлучених осіб; осіб, які звільнилися з місць позбавлення волі; інвалідів, завершивши свою професійну реабілітацію. У цілому законодавство України про соціальний захист на випадок безробіття відповідає вимогам цього кодексу. Це стосується тривалості виплати допомоги по безробіттю, умов та порядку її призначення. Водночас є низка проблем, зокрема, рівень безробіття ще надто високий; значна частка осіб, які не мають роботи понад один рік; низький рівень соціальних допомог по безробіттю. Не зважаючи на те, що розмір допомоги по безробіттю підвищується, все одно середній розмір такої допомоги не забезпечує фізичного виживання особи.

Ст. 48 Конституції України закріплює право на достатній життєвий рівень, але вона не містить спеціальних конституційних гарантій та не конкретизує його. І справді, розуміння достатнього життєвого рівня у кожної людини своє і впливає із власних поглядів та уподобань. Держава повинна, напевне, у своїй діяльності по забезпеченню цього права виходити з того, що повинен бути встановлений такий мінімальний рівень зарплати, пенсії, стипендії, який би дозволяв людині задовольнити необхідні соціальні потреби, відтворювати себе для нормальної продуктивної праці, мати впевненість у завтрашньому дні. Створення можливостей для реалізації громадянином права на достатній життєвий рівень – основна мета соціальної функції держави. Водночас, слід зазначити, що соціально-економічний стан України у сучасних умовах не дозволяє повністю гарантувати і забезпечити реалізацію цього конституційного права кожній людині.

Право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування закріплюється в «Основах законодавства України про охорону здоров'я» [8], де передбачається певний життєвий рівень, включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд і соціальне обслуговування та забезпечення, здорові та безпечні умови праці, побуту та відпочинку, кваліфіковану медико-санітарну допомогу тощо. Але закріпленість права не означає його реалізованість, що яскраво виражає сучасні проблеми в медичній сфері.

Підсумовуючи, можна сказати, що в Україні закладено основи системи юридичного механізму соціального захисту. Створено організаційно-правовий механізм системи загальнообов'язкового державного соціального страхування. Водночас ця система ще не завершена. По-перше, не прийнято законодавства щодо медичного страхування, по-друге, статус Пенсійного фонду ще не набув повних ознак страхового фонду. Із системи державної соціальної допомоги, також, закладено лише основи. Основним ядром її є Закон України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям», який також потребує вдосконалення. Що ж до такої ланки, як додатковий соціальний захист, котрий здійснюється в Україні через систему соціальних пільг, то її упорядкування – це, очевидно, найскладніше питання. Основна складність полягає в тому, як «обійти» ст. 22 Конституції України, яка забороняє скасовувати і звужувати права, які вже були надані нормативно-правовими актами певним категоріям громадян та узгодити з цією нормою нову систему компенсації пільг.

Список використаних джерел:

1. Ярошенко І. С. – Право соціального забезпечення: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
2. Право соціального захисту – Болотіна Н. Б. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/67766-441-pravo-na-sotsalne-zabezpechennya-st-12.html>
3. Загальна декларація прав людини від 10.12.1948. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_015
4. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права від 16.12.1966 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_042
5. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – ст. 141.
6. Закон України «Про зайнятість населення» від 5.07.2012 р. № 5067-VI // Відомості Верховної Ради. – 2013. – № 24. – ст. 243.
7. Європейський кодекс соціального забезпечення від 16.04.1964 № ETS № 48. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_329
8. Основи законодавства України про охорону здоров'я від 19.11.1992 № 2801-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 4. – ст. 19.

Гнип В.В., магістр 2 курсу,
гр. МПР-111, юридичний факультет
Науковий керівник: **Рудик В.А.**, завідувач кафедри трудового права,
адміністративного права та процесу, к.ю.н., доцент
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКІ ВІДНОСИНИ У ТРУДОВОМУ ТА АДМІНІСТРАТИВНОМУ ПРАВІ: ПИТАННЯ СПІВВІДНОШЕННЯ

Відносини з організації та управління працею, та й самі трудові правовідносини містять організаційний елемент, а також елемент управління трудовою діяльністю працівника. Однак, специфіка організаційно-управлінських відносин, що характерні різним галузям права, зокрема, трудовому та адміністративному викликає питання щодо їх розмежування та взаємозв'язку.

Предмет і метод правового регулювання служать найвагомішими підставами для поділу системи права на галузі. Кожна галузь права об'єднує правові норми, що регулюють якісно визначений вид суспільних відносин. Схожість трудового й адміністративного права виявляється в спільних рисах предмета й методу правового регулювання щодо організаційних та управлінських елементів. Але саме методом і предметом правового регулювання вони й різняться.

До предмета трудового права входять трудові й тісно пов'язані з ними відносини, яким притаманний організаційно-управлінський елемент, а предмет адміністративного права

утворюють відносини у сфері державного управління, хоча трудове право регулює управління у процесі праці всередині підприємства. Тут суб'єкти й об'єкти управління (висловлюючись мовою адміністративного права) пов'язані договірними відносинами. Працівники як члени трудового колективу самі беруть участь в управлінні підприємством. Щоправда, тепер організаційні відносини в царині відносин соціально-трудова вийшли за межі організацій. Проте суттєвою відмінністю в цьому разі є брак владного припису, який видається органами виконавчої влади або органами місцевого самоврядування і є обов'язковим до виконання.

У будь-якому суспільстві й державі завжди приділялася велика увага управлінню й регулюванню соціальних справ. Без цього дуже важко підтримувати їхню сталість та забезпечити розвиток як цілісних систем. Суспільство й держава зацікавлені в успішному управлінні своїми соціальними справами. Це справи публічні, що відбивають загальний інтерес і потреби соціуму, держави й громадян у питаннях самозбереження і своєї життєдіяльності. При цьому виникає потреба організувати, упорядковувати й здійснювати регламентацію поведінки людей, діяльність державних і соціальних інститутів, щоб підтримувати суспільний порядок. Управління – це процес спрямованого впливу суб'єкта на об'єкт для переведення останнього в новий стан. Управління суспільними процесами постає як цілеспрямований вплив людей на суспільну систему в цілому й на її окремі ланцюги на підставі пізнання й використання властивих їй закономірностей в інтересах забезпечення її оптимального функціонування й розвитку та досягнення поставлених цілей [1, с. 3, 7–9, 32–33].

Під державним управлінням розуміють специфічну діяльність держави, що виявляється у функціонуванні низки вповноважених структур (органів), які безперервно, планомірно, владно й у рамках правових установок впливають на суспільну систему з метою її вдосконалення відповідно до публічних інтересів. Державне управління – це функція держави, надана спеціальним органам, уповноваженим нею (або органами місцевого самоврядування), які здійснюють державне управління, виконують завдання й функції, покладені на державу. Ця система в цілому й кожна з її складників, зокрема, діють винятково від імені держави. Рішення, що ними приймаються, обов'язкові для всіх учасників суспільних відносин, у тому числі для недержавних організацій і формувань [2, с. 20–32].

Щоб зрозуміти сутність сучасного адміністративного права, необхідно мати уявлення про специфіку його зв'язку із соціальним управлінням та його різновидами, до якого належить публічне та інше управління. Соціальне управління знаходить свій вияв у свідомому, вольовому, цілеспрямованому й упорядкованому впливі на суспільні процеси. Соціальне управління завжди має місце там, де є суспільна діяльність людей, головна мета якої – забезпечення узгодженої спільної діяльності, спрямованої на виконання спільних завдань. Воно поділяється на управління публічне, здійснюване публічною владою, і на суспільне, що має місце в системах різноманітних суспільних формувань (у профспілках, політичних партіях тощо).

Базовими суспільними відносинами, які становлять предмет адміністративного права самостійної галузі, є організаційні відносини, що складаються у процесі формування і здійснення державного управління. З урахуванням сфери й підстав виникнення їх ще називають управлінськими. Їхні головні ознаки такі: (а) організація і здійснення державного управління (і вона головна, бо усі інші є похідними); (б) заснованість на юридичній відмінності однієї сторони від іншої (владні відносини, де одна сторона наділяється повноваженнями приймати владні рішення щодо іншої сторони); (в) залежність характеру конкретних управлінських відносин від багатьох чинників та ін. [3, с. 3–5, 12]. Не можна погодитися з А. П. Альохіним у тому, що управлінські відносини – це вид відносин організаційних (у трудових відносинах при укладенні колективного договору, наборі працівників і т. ін.), оскільки призначення договору колективного зовсім інше, ніж адміністративно-правового.

Ю. П. Битяк, В. М. Гаращук і В. В. Зуй підкреслюють, що для окреслення кола

відносин, які потребують адміністративно-правового врегулювання, треба виходити з того, що державне управління здійснюється з метою впорядкування різноманітних процесів, які відбуваються в суспільстві, відповідно до правил, закріплених у нормативно-правових актах. Призначенням же виконавчої влади є контроль за виконання законів та інших правових актів. Ось чому державне управління можна вважати формою зовнішнього вияву функцій виконавчої влади, хоча воно не завжди збігається з останньою, оскільки це управління здійснюється й за межами системи цих органів. Таким чином, норми адміністративного права регулюють відносини, які виникають у процесі як реалізації виконавчої влади, так і здійснення державного управління за межами цієї гілки влади.

Можна стверджувати, що предмет адміністративного права становлять суспільні відносини, що виникають із метою реалізації й захисту прав громадян, утворення нормальних умов для функціонування соціуму й держави. Питання співвідношення адміністративного права з трудовим полягає в тому, що нормами останнього врегульовано відносини між рівноправними суб'єктами (працівником і роботодавцем), які дійшли згоди щодо умов праці. Разом із тим виникнення і припинення трудових відносин супроводжуються виданням наказів, які за своєю природою є односторонніми управлінськими актами (але це не управлінські відносини адміністративного характеру). Особливо тісно взаємодіють норми адміністративного і трудового права в питаннях упорядкування відносин, зумовлених перебуванням осіб на державній службі [4, с. 26–30]. Проте їх треба теж розмежовувати й не плутати.

С. Г. Стеценко пропонує дефініцію предмета адміністративного права як суспільних відносин, що виникають у процесах: (а) зовнішньоорганізаційної управлінської діяльності органів публічної адміністрації; (б) внутрішньоорганізаційної управлінської діяльності апаратів усіх державних органів та адміністрацій державних підприємств, установ та організацій; (в) публічно-сервісної діяльності органів публічної адміністрації; (г) реалізації делегованих повноважень органами місцевого самоврядування та громадськими організаціями; (д) застосування заходів адміністративної відповідальності; (е) реалізації юрисдикції адміністративних судів [5, с. 19–20].

Зовнішньоорганізаційна управлінська діяльність органів публічної адміністрації – це реалізація повноважень органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування у сфері публічного управління економічною, соціально-культурною й адміністративно-політичною сферами життя. Звичайно, йдеться про відносини між різними органами публічної адміністрації та між ними й фізичними чи юридичними особами. Більша частина відносин, що виникають у цьому сегменті предмета адміністративного права, характеризуються нерівністю суб'єктів, тобто відбуваються за принципом «влада – підпорядкування».

Для адміністративного права більшою мірою властивий імперативний метод, його ще називають адміністративно-правовим або методом «влада – підпорядкування». Він був і залишається основним у цій галузі.

Т. О. Гуржій визначає предмет адміністративного права як регламентовані нормами адміністративного права суспільні відносини розпорядницького, сервісного й договірною типу, які складаються у сфері функціонування органів публічної влади, а також відносини з приводу застосування заходів адміністративного примусу [6, с. 24].

Не можна погодитися з Т. О. Коломоєць щодо того, що адміністративне і трудове право зближує нерівноправність статусу суб'єктів їх правовідносин: одна сторона наділена владно-організаційними повноваженнями стосовно другої, а тому методи правового регулювання адміністративно-правових і трудових відносин є нібито тотожними [7, с. 15]. Ця теза спростовується наявністю широкої низки договірних моментів у трудовому праві при встановленні умов праці сторонами трудового договору, а також рівністю сторін при укладенні колективного договору.

Особливо розбіжності спостерігаються в предметах правового регулювання. Трудове право регламентує трудові відносини працівника й роботодавця, тобто відносини трудового

процесу (процесу праці). Адміністративне право – управлінські й публічно-сервісні аспекти трудової діяльності. Норми трудового права визначають статус службовців як учасників трудового процесу, а адміністративного – публічно-службові відносини. Окрім того, за допомогою інституту адміністративної відповідальності забезпечується охорона трудових правовідносин.

Підводячи підсумок, варто відмітити, управлінські відносини, що складають предмет адміністративного права - це відносини, побудовані виключно за принципом «Влада - підпорядкування», в якому передбачається нерівність сторін. Нормами же трудового права врегульовано відносини між рівноправними суб'єктами (працівником і роботодавцем), які дійшли згоди щодо умов праці. Незважаючи на те, що виникнення і припинення трудових відносин супроводжуються виданням наказів, які за своєю природою є односторонніми управлінськими актами, це не управлінські відносини адміністративного характеру.

Список використаних джерел:

1. Тихомиров Ю. А. Административное право и процесс: полный курс / Ю. А. Тихомиров. – 2-е издание, доп. и перераб. – М. : Тихомирова М. Ю., 2008. – 697 с.
2. Курс адміністративного права України : підручник / В. К. Колпаков, О. В. Кузьменко, І. Д. Пастух, В. Д. Сущенко [та ін.] / за ред. В.В. Коваленка. – К. : Юрінком Інтер, 2012. — 808 с.
3. Алехин А. П. Административное право России: учебник / А. П. Алехин, А. А. Кармолицкий. – М.: ИКД «Зерцало», 2012. – 752 с.
4. Адміністративне право: підручник / Ю. П. Битяк (кер. авт. кол.), В. М. Гарашук, В. В. Богуцький та ін.; за заг. ред. Ю. П. Битяка, В. М. Гарашука, В. В. Зуй. — Х.: Право, 2010. — 624 с.
5. Стеценко С. Г. Адміністративне право України: навч. посіб. С. Г. Стеценко. – Вид. 3-тє, перероб та доп. – К.: Атіка, 2011. – 624 с.
6. Гуржій Т. О. Адміністративне право України : навч. посіб. / Т. О. Гуржій. – К.: КНТ, Х.: Бурун і К, 2011. – 680 с.
7. Коломоєць Т. О. Адміністративне право України. Академічний курс: підручник / Т. О. Коломоєць. – К. : Юрінком Інтер, 2011. – 576 с.

Голодишин Ю.В., магістр 2 курсу,
гр. МПР-111, юридичний факультет

Науковий керівник: **Рудик В.А.**, завідувач кафедри трудового права,
адміністративного права та процесу, к.ю.н., доцент

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

КОНСТИТУЦІЙНІ ГАРАНТІЇ ТРУДОВИХ ПРАВ ЛЮДИНИ

Одним з конституційних індикаторів соціальної держави вважають соціально-економічні права. Конституційне закріплення та створення комплексу нормативних та організаційно-правових гарантій даної категорії прав свідчить про прагнення держави до їх реального забезпечення

Соціально-економічні права конкретизують юридичний аспект соціальної держави та правовими засобами вирішують найголовніше його завдання - забезпечити гідне життя і вільний розвиток кожній людині.

В Конституції України і в основоположних міжнародних документах містяться положення, що показують, які конкретні соціально-економічні права мають в сучасному урбаністичному світі найбільше значення для забезпечення основних соціально-економічних установок суспільства. В цих реаліях особливу роль відіграє комплекс прав, пов'язаних з працею.

Конституція України закріпила основні трудові права відповідно до положень основоположних міжнародних актів. У статтях 36, 43, 44, 45 Основного Закону, що практично відтворюють зміст Загальної декларації прав людини та Міжнародних пактів про

громадянські та політичні, економічні, соціальні та культурні права, закріплені найважливіші трудові права людини і громадянина та гарантії їх реалізації. Ключове місце серед комплексу трудових прав відводиться безпосередньо праву на працю. Проаналізуємо більш детально конституційний зміст цього права.

Зміст права людини включає комплекс нормативно закріплених правомочностей. До нормативного змісту конституційного права на працю можна віднести правомочності, в першу чергу, закріплені у Конституції України: - право кожного вільно розпоряджатися своїми здібностями до праці, вибирати рід діяльності і професію; - право кожного на належні, безпечні і здорові умови праці; - право на своєчасне одержання винагороди за працю; - право на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом; право кожного на відпочинок.

Крім того, як зазначають окремі науковці, з позицією яким ми погоджуємося, право на працю включає в себе ряд інших правомочностей, частина яких є самостійним конституційним правом[1, с. 73-74, 2, с. 34-35]. Зокрема, право на участь у професійних спілках з метою захисту своїх трудових і соціально-економічних прав та інтересів (ч. 2 ст. 36), право на соціальний захист (ч.1 ст. 46).

Разом з тим В.О. Бережним, розглядаючи відносини в сфері реалізації права на працю, виділяються також конституційні принципи в сфері праці [3, с. 7].

Так, відображення конституційних принципів прав людини в Конституції України дозволяє виділити наступні конституційні принципи права на працю, зокрема, визнання та гарантованість конституційних прав у сфері праці відповідно до загальноновизнаних принципів і норм міжнародного права, безпосередньої дії конституційних прав у сфері праці, рівності конституційних прав в сфері праці. Також ряд принципів впливають безпосередньо зі змісту статті 43 Конституції - свобода праці, заборона примусової праці.

Деякі автори виділяють також презумпції в конституційному праві [4;5] та розглядають їх як елемент конституційного права людини на працю[6]. Як відзначають К.І. Козлова і О.О. Кутафин, правовий статус особистості ґрунтується на презумпції невід'ємності прав і свобод людини і громадянина, неприпустимість обмеження прав і свобод [7, с. 246]. З формально-юридичного боку невідчужувані права носять абсолютний характер, а тому в свою чергу презюмується очевидний факт, що і будь-яке неправомірне вилучення такого права входить в протиріччя з людською природою і життям, оскільки порушує його природне становище[8, с. 294]. Відображення даної презумпції у ст. 43 Конституції України дозволяє виділити презумпцію невід'ємності права на працю.

На основі взаємозв'язку ст. 23 і ст. 43 Конституції України можна виділити презумпцію добросовісності громадян при здійсненні прав у сфері праці. Припускається, що громадянами, які належним чином реалізують свої права в сфері праці вважаються ті, що виключають зловживання ними, до тих пір, поки інше не буде доведено в установленому законом порядку.

Підводячи підсумок, варто відзначити, право на працю має складний нормативний зміст, елементами якого виступають: а) конституційні права в сфері праці (право кожного вільно розпоряджатися своїми здібностями до праці, вибирати рід діяльності і професію; право кожного на належні, безпечні і здорові умови праці; право на своєчасне одержання винагороди за працю; - право на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом; право кожного на відпочинок; право на страйк; право на участь у професійних спілках з метою захисту своїх трудових і соціально-економічних прав та інтересів; право на соціальне забезпечення); а) конституційні принципи в сфері праці (визнання та гарантованість конституційних прав у сфері праці відповідно до загальноновизнаних принципів і норм міжнародного права, безпосередньої дії конституційних прав в сфері праці, рівності конституційних прав у сфері праці, свободи праці, заборони примусової праці); в) конституційні презумпції в сфері праці (невід'ємності конституційних прав у сфері праці, добросовісності при здійсненні конституційних прав у сфері праці).

Список використаних джерел:

1. Борисов О.В. Конституционно-правовое регулирование прав и свобод человека и гражданина в сфере трудовых отношений в Российской Федерации: дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Олег Владимирович Борисов. – Москва, 2006. – 199 с.
2. Вдовин Г.Ю. Реализация конституционного права граждан на труд в Российской Федерации в современных условиях: дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Георгий Юрьевич Вдовин. – Москва, 2009. – 185 с.
3. Бережной В.А. Конституционные принципы и права в сфере труда и их защита в Российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Владимир Александрович Бережной. – Москва, 2007. – 26 с.
4. Сухинина И.В. Презумпции в конституционном праве Российской Федерации: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Ирина Витальевна Сухинина. – Москва, 2003. – 22 с.
5. Зражевская Т.Д. Презумпции в конституционном праве России // Юридическая техника. – 2010. – № 4. – С. 35-40
6. Хурматуллина А. М. Конституционно-ценностное содержание права на труд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dspace.kpfu.ru/xmlui/bitstream/handle/net/32894/statya_v_vestnik_Hurmatullinoj_1.pdf?sequence=-1
7. Козлова Е.И, Кутафин О.Е. Конституционное право России. Учебник. – 5-е изд., М: «Проспект», 2013. – 565 с.
8. Кузнецов А.П, Пронина М.П. Функции презумпций в праве и их значение в регулировании отраслевых общественных отношений // Юридическая техника. – 2010. – № 4. – С. 292-301.

Гутовский А.В., студент 2 курса,
группа 1574-п, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Дорняк А.Л.**, старший преподаватель кафедры
общенаучных и гуманитарных дисциплин
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)

ИНТЕРНЕТ-ОБЩЕНИЕ КАК СОВРЕМЕННАЯ ГЛОБАЛЬНАЯ КОММУНИКАТИВНАЯ СРЕДА

Одним из основных признаков современного общества является стремительное развитие компьютерных информационных технологий и систем телекоммуникаций. Интернет стал новым слоем повседневной реальности и сферой жизнедеятельности огромного числа людей.

Темпы роста и развитие Интернет ресурсов впечатляют. Для достижения аудитории в 50 млн. человек понадобилось: радио – 38 лет, телевидению – 13 лет, Интернету 4 года, и, к примеру, социальная сеть Facebook добавила 100-миллионного пользователя меньше, чем за 9 месяцев.

Современное общество отличается динамичным развитием компьютерных информационных технологий и систем телекоммуникаций. За последние годы в этой области произошел качественный скачок, который в максимальной степени проявился в процессе формирования и функционирования Интернета, переставшего быть просто системой хранения и передачи сверхбольших объемов информации. Он стал новым слоем нашей повседневной реальности и сферой жизнедеятельности огромного числа людей. В результате – у пользователей компьютерных сетей, проводящих значительную часть жизненного времени в виртуальном пространстве, возникают новые интересы, мотивы, цели, установки, а также формы психологической и социальной активности, напрямую связанные с этим новым пространством.

Между природным миром и человеком возникла некая среда-посредник, которая со временем превращается в самодостаточную реальность, замещающую реальность как таковую. Технологически продуцируемая «виртуальная реальность» утрачивает статус принадлежащей исключительно сфере техногенных феноменов и становится «метафорической реальностью», позволяющей определить контуры реалий социально-

философского, антропологического и культурологического порядка, с которыми человек столкнулся в эпоху Постмодерна и изучение которых, несомненно, актуально [3, с. 1004].

При виртуальной коммуникации пользователи сети Интернет общаются с помощью письменной речи. Это выделяет Интернет как специфический вид межличностных отношений, где: новые формы и выражения эмоций посредством печатного текста, использование специальных символов и графических изображений, звуковых сигналов, а также увеличение числа эмоционально насыщенных слов позволяют характеризовать собеседника.

С появлением и развитием Интернета возникают новые модели социального взаимодействия, образование виртуальных сообществ, базирующихся, главным образом, на онлайн-коммуникации. Необходимо отметить, что виртуальное сообщество – вид новой формы сообщества, объединяющего людей в онлайн-режиме вокруг общих ценностей и интересов и образующего связи поддержки и дружбы, которые могут распространяться также и на межличностное взаимодействие. Социальное взаимодействие в Интернете не оказывает непосредственного влияния на образ повседневной жизни, за исключением привнесения в существующие общественные отношения онлайн-взаимодействия. Использование сети Интернет укрепило общественные отношения, как на расстоянии, так и на местном уровне в том, что касается сильных и слабых связей, инструментальных и эмоциональных целей, а также социального участия в деятельности сообщества [1, с. 133].

Таким образом, сообщества можно определить как множество межличностных связей, устанавливающее социальное взаимодействие, поддержку, информацию, чувство принадлежности к группе и социальную идентичность.

При помощи анализа текста пользователей различных чатов, форумов можно выделить и обобщить характерные особенности коммуникации пользователей сети Интернет, отличающиеся от других форм общения. Ю.И. Саксонова определяет следующие особенности.

Анонимность. Иногда возможно получить некоторые сведения анкетного характера и даже фотографию собеседника, но они недостаточны для реального и более-менее адекватного восприятия личности. Кроме того, наблюдается скрывание или презентация ложных сведений.

Создание "виртуальных личностей" доминирует у подростков при описании себя в Интернете. Одна из причин формирования виртуальной личности это то, что реальность не предоставляет возможностей для реализации различных аспектов "Я", или действительность может быть слишком «ролевой», слишком нормативной. Одновременно с конструированием собственной виртуальной личности подросток создает образ собеседника, который почти всегда не соответствует действительности, так как недостающую информацию он просто домысливает, ориентируясь на собственные ожидания.

Своеобразие протекания процессов межличностного восприятия в условиях отсутствия невербальной информации. Как правило, сильное влияние на представление о собеседнике имеют механизмы стереотипизации и идентификации, а также установка на ожидание желаемых качеств в партнере.

Добровольность и желательность контактов. Пользователь добровольно завязывает контакты или уходит от них, а также может прервать их в любой момент.

Затрудненность эмоционального компонента общения и стойкое стремление к эмоциональному наполнению текста. Это выражается в создании специальных знаков для обозначения эмоций или в описании эмоций словами: оптико-кинетическая знаковая система (смайлики, иллюстрации, цветовое оформление текста, включение различных изображений; пара и экстралингвистическая знаковая система CapsLock, задавание интонации, разнообразные комментарии, шрифты); организация пространства и времени коммуникативного процесса (организация интерфейса, дизайн сайта); визуальный контакт (отсутствует).

Появление собственного сленга. Достаточно широкое распространение в сети получило использование акронимов – своеобразных символьных сокращений целых фраз и предложений: IMHO – In my humble opinion (По моему скромному мнению), pls – please (пожалуйста) и других.

Стремление к нетипичному, ненормативному поведению. Зачастую пользователи презентуют себя с иной стороны, чем в условиях реальной социальной нормы, проигрывают нереализуемые в деятельности вне сети роли, сценарии ненормативного поведения [2, с. 95].

Интернет важен для тех пользователей, чья реальная жизнь по тем или иным (внутренним или внешним причинам) межличностно обеднена. В этих случаях, они скорее используют Интернет как альтернативу своему непосредственному (реальному) окружению. В целом, можно сказать, что большая их часть «висит» на общении ради общения.

Подводя итог, можно сказать, что среда интернет-общения полностью сформировалась на современном этапе. Она имеет свои характеристики и может быть исследована более детально и объективно в различных научных аспектах. Её существование подтверждает положение о том, что человек социален и имеет выраженную потребность в общении.

Список использованных источников:

1. Иванова Татьяна Сергеевна Речевое поведение Интернет-общения // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 2: Филология и искусствоведение. 2011. №3 С.132-136.
2. Саксонова Ю. И. Психологические особенности интернет-общения подростков (чаты и форумы) // Современные наукоемкие технологии. 2007. №3 С.95-96.
3. Шахмартова Ольга Максовна, Болтага Е. Ю. Психологические аспекты общения в социальных сетях виртуальной реальности // Известия ПГУ им. В.Г. Белинского. 2011. №24 С.1002-1008.

Дитюк Ю.О., студентка 4 курсу,
гр. СР-132, факультет соціальної роботи
Науковий керівник: **Козинець І.Г.**, старший викладач
кафедри цивільного, господарського права та процесу
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: laws.inst.411@ukr.net*

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

Валютне регулювання є важливою складовою економічної політики держави. В періоди кризи саме від ефективності валютного регулювання залежить спроможність країни подолати кризові явища. Події останніх років і поведінка державних органів у сфері валютного регулювання призвели до значного падіння платоспроможного попиту населення, реальні доходи якого (в доларовому еквіваленті) фактично знизились на 70-80 %. Це було обумовлено, в першу чергу, заходами у сфері валютної політики.

Проблеми, що властиві системі валютного регулювання України, тісно пов'язані з загальною економічною і політичною ситуацією в країні і, по своїй суті, є логічним наслідком процесів, що відбуваються в суспільстві. Проблема валютного регулювання є актуальною не тільки тому, що держава є регулятором цих відносин, але і тому, що цей процес впливає на економічні показники діяльності, зачіпаючи певною мірою інтереси кожного з нас.

Сучасна система валютного регулювання і валютного контролю сформована за досить суперечливих і важких соціально-економічних умов. На процес її становлення впливав ряд негативних чинників, зокрема, розрив традиційних господарських зв'язків між республіками

колишнього Радянського Союзу, різке падіння виробництва, постійне зростання інфляції, зміна валютного режиму державної монополії на режим валютних обмежень тощо.

Система валютного регулювання України як суверенної держави почала формуватися в 1991 р. і на сьогодні відіграє важливу роль в соціально-економічному розвитку країни. Її створення обумовлювалось необхідністю реалізації нашою державою своїх суверенних прав та обов'язків. На даний час в Україні діє система адміністративних обмежень на валютному ринку, запровадження яких було обумовлено через складну політичну та економічну ситуацію в країні. Безперечно система валютного регулювання України потребує удосконалення, що дозволить підвищити ефективність її впливу на економіку в цілому.

З часів проголошення незалежності загальною метою дій уряду та Національного банку України в галузі валютних відносин, перш за все, було досягнення та підтримання стабільності курсу національної грошової одиниці, але засоби її реалізації обиралися різні: зміни режиму валютного курсу від плаваючого до фіксованого, і навпаки; зняття і встановлення валютних обмежень; регулювання рівня валютної конвертованості. Але при цьому не завжди враховувалося, що стабільність курсу національної грошової одиниці означає не лише його незмінність, а відповідність економічним реаліям (перш за все, його купівельній спроможності).

За останні роки в сфері валютного регулювання відбулося багато змін та нововведень. Серед них необхідно згадати адміністративні обмеження на валютному ринку, які стали відповіддю на «потрійну кризу» (банківську, макроекономічну, валютну кризи) 2014-2015р.р.

Так, урахуваючи накопичені макроекономічні дисбаланси (через помилки в макроекономічному управлінні та відсутності структурних реформ); анексію Криму та військовий конфлікт на Донбасі; несприятливе зовнішнє середовище, зокрема санкції з боку Росії, Національний банк України запровадив жорсткі адміністративні обмеження на валютному ринку. Серед яких необхідно назвати обов'язковий продаж валютної виручки на МВР; встановлення строку резервування коштів для купівлі валюти клієнтам; обмеження щодо купівлі валюти; зняття готівки; заборона на репатріацію дивідендів.

Запровадження антикризових адміністративних обмежень було потрібне, щоб купити час для проведення системних реформ і структурних змін в економіці, вважає заступник голови НБУ Олег Чурій [1, с. 3].

З метою лібералізації валютного регулювання Національний банк України уже прийняв ряд постанов (№342, №386 та інші), якими розпочато послаблення тимчасових антикризових обмежень (табл. 1). Сама ж лібералізація валютного регулювання відбуватиметься поетапно [1, с. 1-10].

Таблиця 1

Послаблення тимчасових антикризових обмежень

Лібералізація прямих іноземних інвестицій:	
Репатріація дивідендів, нарахованих іноземним інвесторам за 2014-2015 роки	Дозволено (за графіком)
Обов'язковий продаж валюти, що надходить для здійснення іноземних інвестицій	Скасовано
Лібералізація операцій за поточним рахунком:	
Обов'язковий продаж надходжень в іноземній валюті	75% → 65%
Граничний строк для розрахунків за операціями експорту та імпорту товарів	90 днів → 120 днів
Строк резервування гривні для купівлі іноземної валюти	3 дні → 1 день
Дебюрократизація	
Переклад SWIFT повідомлень та документів. Викладених іноземною мовою	Скасовано
Операції з валютою для клієнтів на підставах як оригіналів документів, так і їх копій – в паперовій, або електронній формі	Дозволено
Надання акту цінової експертизи Держзовнішінформ для оплати імпорту послуг	Скасовано

Створення дієвої системи валютного регулювання України неможливе без глибокого вивчення теоретичних аспектів, досвіду інших держав світу, існуючої в країні практики, а також перспектив розвитку цієї системи. Саме такий підхід дозволить нашій країні розробити оптимальний режим валютного регулювання, який має відповідати вимогам та особливостям періоду ринкової трансформації економіки. Отже, необхідність удосконалення чинної системи валютного регулювання в Україні, як однієї з обов'язкових умов забезпечення сталого економічного зростання.

Перехідний період у Польщі означився не тільки лібералізацією ринкових відносин, визначенням курсу на приватизацію і зміною важелів державного управління, а й гіперінфляцією та різкою девальвацією (впродовж 1989 р. курс польської національної валюти - злотого - знизився майже у 19 разів). Для того, щоб стабілізувати цінову динаміку в країні й запобігти подальшому падінню купівельної спроможності грошової одиниці, центробанк Польщі (Національний банк Польщі) на початку 1990 р. запровадив режим таргетування валютного курсу із застосуванням «жорсткої» прив'язки до американського долара. Вже у травні 1991 р. Національний банк Польщі був змушений девальвувати злотий на 16,8%. Неefективність жорсткої фіксації валютного курсу стала передумовою для зміни валютно-курсового режиму та бази таргетування.

Проте з допомогою поступових, а найголовніше - послідовних дій монетарних органів влади Польщі переорієнтація валютно-курсової політики супроводжувалася сповільненням девальваційних та інфляційних процесів, що сприяло відновленню реального сектору економіки. В результаті цього впродовж 2001–2013 рр. темпи інфляції в річному вимірі перебували в межах 3%, а, за підсумками 2006 р., вони взагалі були найнижчими серед усіх країн-членів ЄС.

Подібно до Польщі, Литва на початку 90-х рр. ХХ ст. також почала формувати економічну систему нового типу, в тому числі й валютну. Припинивши обіг радянських рублів і тимчасових талонів на території країни, 25 червня 1993 р. Центральний банк Литви оголосив про запровадження національної грошової одиниці - лита. Процес введення нової валюти супроводжувався лібералізацією валютних відносин, розвитком валютного ринку і наданням пріоритету плаваючому режиму курсоутворення. Проте деякі ознаки, а саме: повне покриття грошової бази золотовалютними резервами, повна конвертованість національної валюти в іноземну (що слугує курсовим орієнтиром) і неприпустимість відхилення офіційного валютного курсу від встановленого паритету – дають змогу зарахувати встановлений режим фіксації до режиму валютної рад. Застосування цього режиму валютного курсоутворення має ряд особливостей [2, с. 247-250].

Доречно зауважити, що основними причинами зміни валютно-курсового орієнтира стали підготовка країни до вступу в ЄС, а також те, що понад половину від усього зовнішньоторговельного обороту Литви припадало саме на європейські країни. Жорстка валютна політика, яка унеможлиблювала будь-які коливання на валютному ринку, неоднозначно вплинула на інші сектори економіки. З одного боку, Литві, на відміну від інших країн з перехідною економікою, вдалося стримати надмірну інфляцію в першій половині 1990-х рр. та поступово перевести її в діапазон 0,0–3,0. З іншого боку, фіксація валютного курсу за наявності інфляції загрожувала країні послабленням її міжнародної конкурентоспроможності через ревальвацію РЕОК.

З особливою увагою доцільно українським можновладцям поставитися і до досвіду Франції щодо створення ефективної державної інвестиційної політики. Одним із чинників початкового припливу іноземного капіталу в економіку Франції була монетарна політика, яку проводив уряд у 90- роках минулого століття. Першочерговим завданням було підтримання стабільного курсу франка щодо американського долара та німецької марки, яке вирішувалося шляхом жорсткого контролю над інфляцією. Слід зауважити, що на сьогодні подібна проблема є актуальною і для України. Залученню іноземних інвестицій також сприяли приватизація, податкові, кредитні та інші пільги інвесторам. Окрему роль для поживлення інвестиційного процесу в країні відіграє фінансовий ринок. На сьогоднішній

день французький фінансовий ринок поступається потужністю та активністю лише подібним інституціям США та Великобританії [3, с.177-178].

Отже, валютне регулювання займає провідне місце в економічній політиці будь-якої держави. В залежності від мети валютне регулювання може стимулювати або стримувати економічний розвиток в країні та відповідно впливати на стан окремих секторів, галузей та підприємств, а також на місце держави на світовому ринку. Зміни ж економіці країни та її міжнародному становищі впливають на розвиток валютних відносин, та відповідним чином коригують валютну політику, що проводиться в державі.

Створення дієвої системи валютного регулювання в Україні неможливе без вивчення досвіду побудови систем валютного регулювання зарубіжних країн. На нашу думку, доцільно звернути особливу увагу насамперед на ті країни, які керуються кардинально різними принципами здійснення валютного регулювання, але водночас мають подібні до України економічні й історико-соціальні передумови.

Список використаних джерел:

1. Чурій О. Лібералізація валютного регулювання, 2016 р. / О.Чурій [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://ukrfinforum.com/images/presentations/UFF_Presentation_OChuriy_2Panel.pdf
2. Біленко Ю. І. Валютна політика та її вплив на ефективність функціонування економіки в країнах ЦСЄ / Ю. І. Біленко, О. І. Білоган // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2010. – № 682. – С.243-251.
3. Гончарук І. В. Досвід валютно-курсного регулювання в трансформаційних економіках / І. В. Гончарук, О. М. Мацько, Г. Є. Шпаргало // Вісник Львівської комерційної академії. – 2010. – Вип. 33. – С.178-180.
4. Дзюблюк О. В. Валютна політика [Текст] : підручник / О. В. Дзюблюк. – К.: Знання, 2007. – 422 с.

Донець Г.В., студентка 4 курсу,
гр. ПР-131, юридичний факультет
Науковий керівник: **Сенченко Н.М.**, к.ю.н., доцент кафедри кримінального
права та правосуддя
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ЗАКОННОГО ПРЕДСТАВНИКА У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ

Варто зазначити, що проблема створення відповідних форм провадження у справах неповнолітніх завжди турбувала світову спільноту. Прагнення України стати повноправним учасником міжнародного співтовариства привело до ратифікації низки міжнародних документів щодо захисту прав неповнолітніх, які вчинили кримінальне правопорушення. В зв'язку з вищезазначеним Україна взяла на себе низку зобов'язань у сфері захисту неповнолітніх, що знайшли своє відображення в національному законодавстві [1, с. 430]. Глава 38 Кримінального процесуального кодексу України (далі КПК України) визначає особливості кримінального провадження щодо неповнолітніх.

Особливістю кримінального провадження щодо неповнолітніх є те, що в будь-якому випадку за їх участі залучаються законні представники. Це зумовлено тим, що неповнолітні особи, які потрапили у сферу кримінального процесу, у силу своїх вікових особливостей потребують посилення своєї правової захищеності, застосування до них особливих правил під час провадження й створення для них додаткових процесуальних гарантій. Однією з форм правового захисту є подвійне представництво інтересів неповнолітнього в суді – його законним представником і захисником (адвокатом) [2, с. 83].

Відповідно до ч. 1 ст. 488 КПК України, якщо підозрюваний, обвинувачений є неповнолітнім, разом із ним до кримінального провадження

залучається його законний представник. Як законні представники можуть бути залучені батьки (усиновлювачі), а в разі їхньої відсутності – опікуни чи піклувальники особи, інші повнолітні близькі родичі чи члени сім'ї, а також представники органів опіки та піклування, установ і організацій, під опікою чи піклуванням яких перебуває неповнолітній (ч. 1 ст. 44 КПК України) [3]. На нашу думку, закріплення вищезазначених положень в КПК України має важливе практичне значення, оскільки на відміну від адвоката, законні представники захищають інтереси неповнолітнього не через виконання професійної діяльності, а через власну відповідальність за своїх неповнолітніх дітей з урахуванням морально-етичних аспектів виховання. Тому, ми вважаємо, що участь законних представників як і під час досудового провадження, так і під час судового розгляду неповнолітніх є обов'язковою.

Також звертаємо увагу на тому, що законні представники до участі в кримінальному провадженні залучаються також у тому випадку, коли неповнолітні були потерпілими від кримінального правопорушення. Необхідно при цьому зазначити, що законні представники користуються процесуальними правами особи, інтереси якої вони представляють, окрім процесуальних прав, реалізація яких здійснюється безпосередньо потерпілим і не може бути доручена представнику. Це означає, що законний представник потерпілого може діяти в кримінальному провадженні як поряд із потерпілим, так і замінюючи його, користуючись процесуальними правами потерпілого, за винятком права давати показання, права мати представника, права на відшкодування завданої кримінальним правопорушенням шкоди, права на забезпечення безпеки та інших прав, реалізація яких здійснюється безпосередньо потерпілим і не може бути доручена законному представнику за своєю природою [4].

На нашу думку, однією з проблем участі законного представника в кримінальному провадженні є те, що вони не завжди захищають інтереси неповнолітнього підозрюваного чи обвинуваченого. В цьому випадку законодавець в ч. 3 ст. 488 КПК України закріпив положення про те, що у виняткових випадках, коли участь законного представника може завдати шкоди інтересам неповнолітнього підозрюваного чи обвинуваченого, суд за його клопотанням, клопотанням прокурора чи за власною ініціативою своєю ухвалою має право обмежити участь законного представника у виконанні окремих процесуальних чи судових дій або усунути його від участі у кримінальному провадженні і залучити замість нього іншого законного представника [3].

В даному випадку, прогалину законодавця ми вбачаємо в тому, що положення «коли участь законного представника може завдати шкоди інтересам неповнолітнього підозрюваного чи обвинуваченого» може тлумачитися по різному. Вважаємо недопустимими оціночні поняття в КПК України. Хоча, з іншого боку, нормативних актів без прогалин практично не існує. В дослідженні даного аспекту, ми підтримуємо погляди деяких науковців про те, що до дій, які спричиняють шкоду неповнолітньому обвинуваченому чи потерпілому потрібно зарахувати зловживання своїми правами, невиконання обов'язків, у тому числі щодо виховання неповнолітнього, негативний вплив на нього, створення перешкод для з'ясування, усе це має значення для справи, з'ясування обставин, установлення істини у справі та інших дій аналогічного характеру, а також ухилення особи від участі у провадженні як законного представника [2, с. 83-84].

Як свідчить судова практика, законні представники неповнолітніх обвинувачених досить часто або зловживають правами, або ухиляються від представлення інтересів неповнолітнього обвинуваченого. В таких випадках здійснюється заміна законного представника. Вважаємо, що заміна законних представників є негативним явищем, оскільки, безсумнівно, батьки більш заінтересовані ніж інші родичі, члени сім'ї в захисті своїх дітей, представники органів опіки і піклування.

Звертаємо увагу на тому, чинне кримінальне процесуальне законодавство передбачає залучення до участі законних представників у допиті неповнолітнього підозрюваного чи обвинуваченого [5]. Окрім законного представника можуть до участі в допиті неповнолітнього обвинуваченого залучатися педагог, психолога, а у разі необхідності – лікар. На нашу думку, закріплення даного положення в КПК України є важливою гарантією

прав неповнолітніх, оскільки участь захисника та законного представника неповнолітнього є формою забезпечення його права на захист, а участь психолога, педагога та лікаря – гарантією засади законності в цьому кримінальному провадженні.

Підсумовуючи вищевикладене, в ході нашого дослідження ми проаналізували проблемні аспекти участі законних представників неповнолітніх осіб в кримінальному провадженні, та можемо стверджувати, що чинне кримінальне процесуальне законодавство достатньо чітко регулює їх участь в кримінальному процесі, за винятком ч. 3 ст. 488 КПК України. Проте, незважаючи на все, участь законного представника в кримінальному провадженні для неповнолітнього має надзвичайно важливе значення, адже ця участь є формою забезпечення його права на захист.

Список використаних джерел:

1. Кримінальний процес: підручник. / За заг. ред. В. В. Коваленка, Л. Д. Удалової, Д. П. Письменного. - К. : «Центр учбової літератури», 2013. - 544 с.
2. Артеменко І.І. Деякі аспекти залучення законного представника у кримінальних провадженнях щодо неповнолітніх // Науковий вісник Ужгородського національного університету / Серія Право. Випуск 35. Частина I. Том 3, 2014. – с. 82-85.
3. Кримінальний процесуальний кодекс України: Закон України від 13.04.2012 № 4651-VI // Відомості Верховної Ради України від 08.03.2013. – 2013 р., / № 9-10 /, стор. 474, стаття 88.
4. Кримінальний процесуальний кодекс України. Науково-практичний коментар: у 2 т. / за заг. ред. В. Я. Тація, В. П. Пшонки, А. В. Портнова; Нац. акад. прав. наук України. - Х. : Право, 2012. – 767 с.
5. Кримінальний процесуальний кодекс України. Науково-практичний коментар: у 2 т. / за заг. ред. В. Я. Тація, В. П. Пшонки, А. В. Портнова; Нац. акад. прав. наук України. - Х. : Право, 2012. – 661 с.

Дудник І.О., магістр 2 курсу,
гр. МПР-112, юридичний факультет
Науковий керівник: **Чічкань М.В.**, доцент кафедри трудового права,
адміністративного права та процесу, к.ю.н., доцент
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ СІМЕЙ З ДІТЬМИ

Конституція України визнає нашу державу суверенною і незалежною, демократичною, соціальною і правовою (ст. 1). Основними завданнями України як соціальної держави є створення умов для реалізації соціальних, культурних та економічних прав людини, надання соціального захисту тим громадянам, які з незалежних від них обставин не можуть забезпечити достатній рівень життя для себе і своєї сім'ї [1]. Дане положення реалізується шляхом забезпечення соціальної спрямованості економіки, що є основою для реалізації соціальних прав громадян та їх сімей, зокрема на соціальний захист та достатній життєвий рівень.

Указом Президента України «Про затвердження Національної стратегії у сфері прав людини» від 25 серпня 2015 р. № 501/2015 одним із стратегічних напрямків Національної стратегії у сфері прав людини (далі - Стратегії) визначено забезпечення права на соціальний захист. Важливою складовою реалізації даного положення у сфері соціального захисту сімей із дітьми є його юридичне забезпечення, оскільки саме воно має пріоритетне значення у регулюванні суспільних відносин, що виникають у процесі реалізації даним суб'єктом права соціального забезпечення права на соціальний захист.

У Розділі IV Стратегії визначено, що існуюча система соціального захисту є малоефективною, а її фінансування - обтяжливим для Державного бюджету. У недостатній мірі враховуються особливі потреби окремих категорій громадян, у тому числі сімей із дітьми, під час забезпечення їх права на соціальний захист. До того ж, економічний стан держави ще

більше погіршує ситуацію у сфері соціального захисту. У зв'язку з цим законодавство у даній сфері повинно спрямовуватися на створення можливостей для забезпечення достатнього життєвого рівня та належного соціального захисту громадян [2].

Саме на забезпечення досягнення мети, визначеної у Стратегії, спрямоване реформування законодавства у сфері соціального захисту сімей із дітьми, яке передбачає підвищення його рівня шляхом приведення розмірів окремих грошових виплат даній категорії населення у відповідність до частини третьої статті 46 Конституції України, розширення переліку суб'єктів здійснення соціального захисту та категорій сімей із дітьми, які мають право на його отримання.

Тривалий час дана допомога призначалася у розмірі, що становив різницю між 50% прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку та середньомісячним сукупним доходом сім'ї в розрахунку на одну особу за попередні шість місяців, але не менше 30% прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку, що викликало заперечення серед науковців, зважаючи на конституційні гарантії права на соціальний захист.

З прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 24 грудня 2015 р. [4] становище неповних сімей в Україні значно покращилося. Так, із 1 січня 2016 р. державна допомога на дітей одиноким матерям надається у розмірі, що дорівнює різниці між 100% прожиткового мінімуму для дитини відповідного віку та середньомісячним сукупним доходом сім'ї в розрахунку на одну особу за попередні шість місяців. Мінімальний розмір такої допомоги не встановлений та визначається з урахуванням доходу неповної родини.

На нашу думку, цілком логічним та доцільним є запровадження визначення розміру допомоги на дітей одиноким матерям, виходячи зі 100% прожиткового мінімуму, встановленого законом для дитини відповідного віку, що цілком відповідає частині третій ст. 46 Конституції України, відповідно до якої пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом засобів до існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом.

На підставі Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 24 грудня 2015 р. зазнав змін також порядок визначення розміру тимчасової державної допомоги дітям, батьки яких ухиляються від сплати аліментів, не мають можливості утримувати дитину або місце проживання яких невідоме, право на яку закріплене у частині восьмій ст. 181 Сімейного кодексу України від 10 січня 2002 р.

Основним видом грошових виплат у рамках державної соціальної допомоги, спрямованих на реалізацію конституційних гарантій права громадян на соціальний захист - забезпечення рівня життя, не нижчого від прожиткового мінімуму, шляхом надання матеріального забезпечення, є державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про державну соціальному допомогу малозабезпеченим сім'ям» від 1 червня 2000 р. [3] право на відповідний вид грошових виплат мають сім'ї, які постійно проживають на території України, середньомісячний сукупний дохід яких з поважних або незалежних від них причин нижчий від прожиткового мінімуму для сім'ї.

За загальним правилом державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям призначається терміном на 6 місяців, а її розмір не може перевищувати 75% прожиткового мінімуму для сім'ї. Конкретний розмір даного виду допомоги визначається, як різниця між прожитковим мінімумом для сім'ї та її середньомісячним сукупним доходом.

У той же час на сьогоднішній день і до стабілізації національної економіки за критерій розрахунку розміру цього виду допомоги береться не прожитковий мінімум, а рівень його забезпечення, який визначається щорічно Законом про Державний бюджет на відповідний рік, виходячи з реальної можливості видаткової частини бюджету.

Така ситуація не може не викликати стурбованості, оскільки розмір соціальної допомоги, на яку може претендувати малозабезпечена сім'я, не відповідає частині третій ст. 46 Конституції України, яка зобов'язує державу надавати допомоги, які є основним джерелом

існування, що є найбільш характерним для державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям, у розмірі, який гарантуватиме рівень життя, не нижчий за прожитковий мінімум, а також державним гарантіям, до яких відноситься, у тому числі, і розмір державної соціальної допомоги, який відповідно до ст. 17 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 5 жовтня 2000 р. не може бути нижчим від прожиткового мінімуму, встановленого законом. У результаті спростовується сама суть соціальної допомоги.

Крім грошових виплат, видом соціального захисту сімей із дітьми є соціальне обслуговування, законодавство у сфері якого також зазнало реформування на підставі Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення соціального захисту дітей та підтримки сімей із дітьми» від 26 січня 2016 р. [8]. Так, даним нормативно-правовим актом доповнена ст. 5 Закону України «Про соціальні послуги» від 19 червня 2003 р. положенням, відповідно до якого соціальне обслуговування може здійснюватися за місцем проживання (перебування) дитини у сім'ях громадян, які відповідно до договору надають послуги щодо утримання та виховання дитини (прийомні сім'ї, дитячі будинки сімейного типу, сім'ї патронатних вихователів). Таким чином з 21 лютого 2016 р. перелік суб'єктів надання соціальних послуг сім'ям із дітьми доповнено сім'ями патронатних вихователів.

Сімейним кодексом України передбачено, що сім'я патронатного вихователя - це сім'я, в якій за згоди всіх її членів повнолітня особа, яка пройшла спеціальний курс підготовки, здійснює на професійній основі тимчасовий догляд, виховання та реабілітацію дитини на період подолання нею, її батьками або іншими законними представниками складних життєвих обставин (ст. 252).

Таким чином, сімейний патронат - це професійна комплексна соціальна послуга, що передбачає здійснення у сім'ї патронатних вихователів тимчасового догляду і виховання дитини, яка опинилася у складних життєвих обставинах, потребує захисту, та одночасне надання фахівцями соціальної сфери інтенсивних підтримуючих послуг сім'ї такої дитини для подолання або пом'якшення наслідків складної життєвої обставини, у якій вона опинилася, або адаптації до нових умов життєдіяльності.

На патронатного вихователя покладаються батьківські функції (утримання та виховання дитини, створення умов для навчання, фізичного та духовного розвитку тощо), а також обов'язок щодо здійснення професійної діяльності, спрямованої на реабілітацію дитини, що перебуває у його сім'ї.

Частиною сьомою ст. 252 Сімейного кодексу України закріплено, що порядок створення та діяльності сім'ї патронатного вихователя, влаштування, перебування дитини в сім'ї патронатного вихователя затверджується Кабінетом Міністрів України. На вищий орган у системі органів виконавчої влади Сімейним кодексом України також покладено обов'язок щодо розробки розміру та порядку оплати послуг патронатного вихователя та виплати соціальної допомоги на утримання дитини в сім'ї патронатного вихователя. Проте дані нормативно-правові акти не розроблені та не прийняті.

На виконання Державної цільової соціальної програми підтримки сім'ї до 2016 року законодавство у сфері соціального захисту сімей з дітьми зазнало значного реформування. Зокрема, приведено у відповідність до частини 3 ст. 46 Конституції України порядок призначення і виплати державної допомоги на дітей одиноким матерям; скасовано обмеження розміру тимчасової державної допомоги дітям, батьки яких ухиляються від сплати аліментів, не мають можливості утримувати дитину або місце проживання яких невідоме; підвищено розмір державної соціальної допомоги для малозабезпечених сімей із дітьми; розширено перелік суб'єктів здійснення соціального обслуговування сімей із дітьми.

Проте, незважаючи на значний позитивний соціальний ефект від реформування законодавства у сфері соціального захисту сімей із дітьми, все ж говорити про відповідність його рівня конституційним гарантіям та потребам даного суб'єкта права соціального забезпечення ще зарано.

Так, тимчасова державна допомога дітям, батьки яких ухиляються від сплати аліментів, не мають можливості утримувати дитину або місце проживання яких невідоме, продовжує виплачуватися у розмірі, що становить різницю між 50% прожиткового мінімуму, встановленого законом для дитини відповідного віку, та середньомісячними сукупним доходом сім'ї в розрахунку на одну особу.

Незважаючи на спроби підвищити розмір державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям із дітьми, її виплата на даний час не виконує свого основного призначення - подолання бідності та надання додаткових засобів для існування сім'ям, рівень доходів яких нижчий за прожитковий мінімум, оскільки розмір даного виду допомоги, у більшості випадків, менший за прожитковий мінімум, як це гарантовано Конституцією України.

Закріплення у законодавстві про соціальний захист сімей із дітьми правового статусу нового суб'єкта надання соціальних послуг сім'ям із дітьми (патронатної сім'ї) не призводить до підвищення рівня соціального захисту даної категорії осіб, оскільки відсутні норми, які б визначали порядок створення та діяльності патронатної сім'ї, влаштування та перебування дитини у її складі, оплату за надання послуг патронатного виховання тощо. За такої ситуації можна стверджувати, що положення ст. ст. 1,5 Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо посилення соціального захисту дітей та підтримки сімей із дітьми» мають виключно декларативний характер.

Очевидним є прагнення законодавця підвищити рівень соціального захисту сімей, у яких виховуються діти, але процедура його здійснення викликає заперечення. На нашу думку, задля дотримання гарантій, передбачених ст. 46 Конституції України, у сфері соціального захисту сімей із дітьми доцільно замість рівня забезпечення прожиткового мінімуму використовувати прожитковий мінімум, на основі якого і розраховувати розмір державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям. Крім того, варто відмовитися від використання відсоткових співвідношень до прожиткового мінімуму при визначенні розміру більшості грошових виплат, метою надання яких є подолання або пом'якшення несприятливих наслідків, спричинених необхідністю утримання та догляду за дитиною.

Список використаних джерел:

1. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням правління Пенсійного фонду України щодо офіційного тлумачення положень статті 1, частин першої, другої, третьої статті 95, частини другої статті 96, пунктів 2, 3, 6 статті 116, частини другої статті 124, частини першої статті 129 Конституції України, пункту 5 частини першої статті 4 Бюджетного кодексу України, пункту 2 частини першої статті 9 Кодексу адміністративного судочинства України в системному зв'язку з окремими положеннями Конституції України від 25.01.2012 р. № 3-рп/2012 //Офіційний вісник України. -2012. -№ 11. - Ст. 422.
2. Про затвердження Національної стратегії у сфері прав людини: Указ Президента України від 25.08.2015 р. № 501/2015 //Офіційний вісник України. -2015. -№ 69. - Ст. 2257.
3. Про державну допомогу сім'ям із дітьми: Закон України від 21.11.1992 р. № 2811- XII // Відомості Верховної Ради України. - 1993. - № 5. - Ст. 21.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України: Закон України від 24.12.2015 р. № 911 -VIII // Відомості Верховної Ради України. - 2016. - № 5. - Ст. 50.
5. Про затвердження Порядку призначення та виплати тимчасової державної допомоги дітям, батьки яких ухиляються від сплати аліментів, не мають можливості утримувати дитину або місце проживання їх невідоме: постанова Кабінету Міністрів України від 22.02.2006 р. № 189 // Офіційний вісник України. - 2006. - № 8. - Ст. 446.
6. Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям: Закон України від 01.06.2000 р. № 1768-III // Відомості Верховної Ради України. - 2000. - № 35. - Ст. 290.
7. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III // Відомості Верховної Ради України. - 2000. - № 48. - Ст. 409.
8. Про внесення змін до статті 5 Закону України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям»: Закон України від 02.03.2015 р. № 221-VIII // Відомості Верховної Ради України. - 2015. - № 17. - Ст. 124.

Качан Є.В., студент 3 курсу,
гр. ПР-143, юридичний факультет
Науковий керівник: **Шпомер А.І.**, к.ю.н., доцент
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОБМЕЖЕННЯ МОНОПОЛІЗМУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Після проголошення незалежності держави в 1991 році було обрано новий вектор розвитку національної економіки – ринкову економіку, що передбачає діяльність різноманітних суб'єктів господарської діяльності. В умовах розвитку ринкових відносин рушійною силою економіки, є добросовісна конкуренція. Проте, беручи до уваги той факт, що в 90-х роках минулого століття в економіці нашої держави домінував монополізм, то основний напрямок правового регулювання був спрямований на подолання та обмеження монополізму в різноманітних сферах економіки. В зв'язку з цим національне законодавство, яким здійснюється правове регулювання економічної конкуренції, почало розвиток саме в цей період і було визначено як антимонопольно-конкурентне законодавство [1, с. 3].

Метою статті є аналіз особливостей правового регулювання обмеження монополізму в умовах розвитку економіки.

Основним нормативним правовим актом, що здійснює правове регулювання обмеження монополізму, є Основний Закон держави. Так, частиною 3 статті 42 Конституції України передбачено, що держава забезпечує захист конкуренції в підприємницькій діяльності, не допускається зловживання монополізмом на ринку, а також недобросовісна конкуренція та неправомірне обмеження конкуренції [6].

Аналіз положень Господарського кодексу, та інших норм чинного законодавства, які складають антимонопольно-конкурентного законодавства, дає можливість визначити базові нормативні акти, якими регулюється обмеження монополізму, а саме: глава 3 Господарського кодексу України (далі – ГК), а також закони : Закони України «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції» та «Про Антимонопольний комітет України». Вищезазначені нормативні акти є стимулюючим важелем монополізму.

Досліджуючи правове регулювання монополізму необхідно визначити саме поняття цього явища. В статті 27 ГК зазначається, що під монополізмом слід розуміти домінуюче становище певного суб'єкта господарювання, яке надає цьому суб'єкту можливість на власний розсуд або разом з іншими суб'єктами господарської діяльності, обмежувати конкуренцію на ринку певного товару (робіт, послуг) [2]. В Законі України «Про захист економічної конкуренції» визначається монополізм як досягнення суб'єктом господарювання монопольного (домінуючого) становища на ринку товару, підтримання або посилення цього становища [3].

На нашу думку, вищезазначені законодавчі положення спрямовані на правове регулювання обмеження монополізму в економіці, оскільки загальноприйнято вважати, що монополізм є негативним явищем, яке руйнує економіку та завдає шкоди суб'єктам господарської діяльності.

Варто зауважити, що процес реформування антимонопольно-конкурентного законодавства, в часи свого становлення, супроводжувався прийняттям низки законодавчих актів, серед яких особливе місце у здійсненні правового регулювання обмеження монополізму посідає Закон України «Про Антимонопольний комітет». Цим Законом було закріплено статус, повноваження, структуру, та ключові принципи діяльності Антимонопольного комітету України.

Статтею 1 Закону «Про Антимонопольний комітет України» визначено, що метою діяльності Антимонопольного комітету України є, насамперед, забезпечення захисту конкуренції в сфері підприємницької діяльності [4]. На наше переконання, діяльність Антимонопольного комітету України є надзвичайно важливою в процесі протидії монополізму, а тому визначення його статусу та основних засад діяльності на рівні законодавчого акту підкреслює його значимість в цій діяльності.

Окрім вищезазначених нормативних актів, систему антимонопольно-конкурентного законодавства складає також Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», зокрема, статтею 2 якого визначається, що сфера дії цього Закону поширюється на відносини, в яких приймають безпосередню участь суб'єкти підприємницької діяльності в зв'язку з недобросовісною конкуренцією [5].

Аналіз нормативно-правових актів та правової літератури дозволяє нам зробити висновок, що монополізм це домінуюче становище суб'єкта господарської діяльності, яке надає відповідному суб'єкту можливість на власний розсуд або разом з іншими суб'єктами господарської діяльності обмежувати конкурентоспроможність на ринку певного товару (робіт, послуг) інших суб'єктів господарської діяльності. Правове регулювання обмеження монополізму в Україні, здійснюється належним чином та чітко регламентує антимонопольно-конкурентні правовідносини, постає питання лише належного його виконання.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 30, с.141
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України від 02.05.2003 – 2003 р., № 18, стаття 144.
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 12, ст.64.
4. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» від 26.11.1993 № 3659-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, № 50, ст.472.
5. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.1996 № 236/96-ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, N 36, ст.164.
6. Чернелевська О. Л. Конкурентне законодавство України: формування, зміст та розвиток : Автореф. дис... канд. юрид. наук / О. Л. Чернелевська; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. - К., 2006. - 16 с.

Книш Ю.О., студентка 3 курсу,
гр. ПР-143, юридичний факультет
Науковий керівник: **Нітченко А.Г.**, доцент кафедри теорії та історії держави і права, конституційного права, к.і.н., доцент
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail : knish-yulya@mail.ru*

ПРИНЦИП ПАСИВНОГО ВИБОРЧОГО ПРАВА В КОНТЕКСТІ ПАРЛАМЕНТСЬКИХ ВИБОРІВ

В умовах євроінтеграційних процесів розвиток України як демократичної та правової держави передбачає, в першу чергу, створення надійних механізмів реалізації принципу народного суверенітету, що проявляється через удосконалення виборчого права як політичного за своїм характером права громадян «вільно обирати і бути обраними до органів державної влади та органів місцевого самоврядування» (ч. 1 ст. 38 Конституції України) [1] та як конституційно-правового інституту, тобто системи норм, що визначають порядок організації і проведення виборів саме як механізму здійснення народовладдя [2, с.39].

Необхідно відзначити, що вибори є дійсно важливим інститутом «безпосередньої форми демократії, який має засадниче значення для забезпечення легітимності державної влади,

становлення й розвитку громадянського суспільства, стабільності конституційного ладу та наступності влади народу, формування державності на демократичних, правових засадах» [3, с.12]. Зазначене актуалізує необхідність здійснення аналізу принципів та особливостей пасивного виборчого права громадян, оскільки останнім часом на політичній арені України з'являється все більше і більше політично активних громадян, які прагнуть змінити ситуацію в державі.

В першу чергу, слід звернути увагу на те, що на відміну від активного виборчого права (права голосувати на виборах) зміст пасивного виборчого права менш однозначний [4, с.9]. У науковій літературі досить поширеним є розуміння пасивного виборчого права як «права бути обраним». Як зазначає О. В. Марцеляк, «пасивне виборче право – це право громадянина бути обраним, яке охоплює право висувати свою кандидатуру чи давати згоду на висування (право бути зареєстрованим як кандидат), право проводити виборчу кампанію в рамках чинного законодавства, інколи право брати участь у формуванні виборчих органів (окружних і дільничних виборчих комісій), право оскаржувати результати виборів і т. ін.» [3, с.14]. Таке розуміння пасивного виборчого права певною мірою базується на використанні останнього терміна у законодавчих актах, насамперед у ст. 38 Конституції України [1] та ст. 9 Закону України «Про вибори народних депутатів України» [5].

Проте слід зазначити, що ст.ст. 76 та 103 Конституції України, які визначають суб'єкта пасивного виборчого права на відповідних виборах, вживають вираз «може (а не «має право») бути обраний»; цей же вираз міститься у ст. 9 Закону України «Про вибори народних депутатів України». Отже, тим самим визнається, що обрання як набуття представницького мандата є можливістю відповідної особи, а не її правом. Таким чином, термін «право бути обраним» визначається лише як позначення пасивного виборчого права, а не як визначення його змісту. Така інтерпретація узгоджується із міжнародною практикою. Так, Міжнародний пакт ООН про громадянські та політичні права 1966 р. у пункті b ст. 25 встановлює право «бути обраним» (to be elected); водночас Загальний коментар до ст. 25 цього пакту, виданий Комітетом ООН з прав людини у 1996 р. [6], по суті тлумачить це право як право балотуватися на виборах (тобто брати участь у виборах у якості кандидата).

Аналізуючи принцип пасивного виборчого права, також необхідно відмітити, що в контексті ст. 76 Конституції України та ст. 9 Закону України «Про вибори народних депутатів України» до кандидатів висувуються вимоги щодо вікового цензу. Так, згідно вищезазначених нормативних актів народним депутатом України може бути обрано громадянина України, який на день виборів досяг двадцяти одного року.

Ми цілком згодні з думкою В. Б. Ковальчука, що такий віковий ценз є досить низьким, оскільки особа, ще не може набути життєвого досвіду, для того, щоб вирішувати складні політичні проблеми держави [7]. Тому, ми вважаємо, що необхідно внести зміни до Конституції України та збільшити віковий ценз до кандидата в народні депутати, оскільки як показує практика розвинених країн світу, віковий ценз в багатьох країнах до кандидатів в депутати значно вищий ніж в Україні. Так, віковий ценз пасивного виборчого права визначено в межах 23-25 років для депутатів нижніх палат парламентів і 30-40 років – для верхніх палат. Наприклад, на виборах до нижньої палати парламенту Великої Британії віковий ценз для пасивного виборчого права становить 21 рік, у Франції – 23 роки, Бельгії, Італії, Канаді, Нідерландах, США, Японії та інших країнах – 25 років [8].

Також в законодавстві України закріплений ценз осілості де зазначено, що депутат повинен проживати в Україні протягом останніх п'яти років до моменту виборів. На нашу думку, ценз осілості має важливе значення в контексті того, що обраними можуть бути лише особи, які проживали останнім часом на території України. Насправді, ценз осілості – єдиний реальний виборчий ценз, який має важливе значення.

Розглядаючи принцип пасивного виборчого права в контексті парламентських виборів необхідно відмітити, що в українському законодавстві є певні неузгодження. Так, згідно ч. 3 ст. 76 Конституції України не може бути обраним до Верховної Ради України громадянин, який має судимість за вчинення умисного злочину, якщо ця судимість не погашена і не знята у

встановленому законом порядку [1]. В ст. 9 Закону України «Про вибори народних депутатів України» зазначено, що не може бути висунутий кандидатом й обраний депутатом громадянин, який має судимість за вчинення умисного злочину, якщо ця судимість не погашена і не знята у встановленому законом порядку [5].

Порівнюючи вищезазначені норми, можемо відмітити, що в Конституції України зазначено, що особа не може бути обраною народним депутатом, а в Законі, що особа не може бути висунутою кандидатом в народні депутати. На нашу думку, положення Закону є більш вдалішим ніж конституційне, оскільки якщо тлумачити конституційне положення, то можемо зрозуміти, що особа може бути висунутою в народні депутати, але не може бути обраною народним депутатом. Тому, вважаємо, що є доцільним закріпити положення Закону на рівні Конституції, щоб не було протиріч між даними положеннями.

Отже, проаналізувавши особливості пасивного виборчого права в контексті парламентських виборів ми дійшли висновку, що було б доцільно в ч. 2 ст. 76 Конституції України замінити конструкцію «може бути обраний» на «має право бути обраним»; підвищити віковий ценз кандидата в народні депутати хоча б до 25 років; та узгодити між собою положення ч. 3 ст. 76 Конституції України та ст. 9 Закону України «Про вибори народних депутатів України».

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. Документ 254к/96-вр в редакції від 30.09.2016 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page>
2. Корнєєв А.В. Конституційно-правовий інститут виборів і суб'єктивні виборчі права громадян (можливості удосконалення) / А.В. Корнєєв, Т.В. Шаповал // Вісник Центральної виборчої комісії. – 2008. – № 4 (14). – С. 39-45.
3. Марцеляк О. Виборче право: сучасне розуміння і сутність [Електронний ресурс] / Олег Марцеляк // Публічне право. – 2011. – № 2. – С. 12-18. - Режим доступу: <http://www.yourfuture.org.ua/ua/pb/2011/2/marceliak.pdf>
4. Ключковський Ю. Принцип загального виборчого права в контексті місцевих виборів II. Пасивне виборче право [Електронний ресурс] / Ю. Ключковський // Вибори та демократія. – 2012. – № 2 (32). – С. 9-19. – Режим доступу: http://www.eli.org.ua/upload/iblock/e0c/Vibori_2_2012.pdf
5. Про вибори народних депутатів України: Закон від 17.11.2011 р. № 4061-VI. Документ 4061-17, в редакції від 27.02.2016 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4061-17>.
6. Комітет ООН з прав людини. Загальний коментар статті 25 Міжнародного пакту про громадянські і політичні права // Науково-практичний коментар Закону України «Про вибори Президента України» / Н. В. Богашева, О. В. Задорожній, Ю. Б. Ключковський, А. Й. Магера, В. І. Олещенко; за ред. Ю. Б. Ключковського. – К.: Парламентське вид-во, 2004. – С. 391-397.
7. Ковальчук В. Б. Пасивне виборче право громадян та доцільність його обмеження: в контексті досвіду парламентських виборів. [Електронний ресурс] / В.Б. Ковальчук. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/27905/1/012_038_045.pdf
8. Шведа Ю. Виборчі цензи (обмеження). [Електронний ресурс] / Ю. Шведа. – Режим доступу: <http://yuriiy-shveda.com.ua/uk/communication/psefolohia/598-cenzy.html>

Козинець І.Г., старший викладач кафедри цивільного, господарського права та процесу

Біжовець Ю.С., студентка 4 курсу,
гр. СР-132, факультет соціальної роботи

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: laws.inst.411@ukr.net*

СУЧАСНІ ТЕНДЕЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС

Одним із найважливіших питань сьогодення є розбудова податкової системи, яка повинна сприяти економічному розвитку держави та забезпечувати зростання добробуту громадян. Кожна країна іде різними економічними шляхами, має свої особливості в динаміці розвитку економіки, що впливає і на розвиток окремих складових загальної економічної

системи, в тому числі на податкову систему держави, яка повинна постійно пристосовуватись до змін у суспільстві.

У різних країнах світу податкові системи відрізняються за типом побудови, кількістю податків, ставками податкових платежів, методикою їхнього розрахунку, видом стягнення тощо. Але всі вони базуються на загальних принципах, чим і пояснюється тенденція поглиблення співпраці у зазначених сферах. Проведення ефективної податкової політики в Україні неможливе без вивчення особливостей податкових систем інших країн та ретельного їх аналізу. Тому постає необхідність побудови такої податкової системи, яка була б найефективнішою, тобто враховувала усі позитивні ознаки податкових систем інших країн світу, та пристосованою до наших умов.

Вивченню питань, що стосуються формування ефективних податкових систем, а також можливих шляхів їх вдосконалення, присвячені численні дослідження вітчизняних та закордонних науковців, зокрема І. Барановського, В. Буряковського, А. Вагнера, Ю. Іванова, І. Лютого, Т. Єфименко, В. Корнуса, О. Погорлецького та інших.

В сучасних умовах порівняння української податкової системи з її аналогами в країнах-членах ЄС потрібно для визначення конкурентоспроможності нашої країни на світовому ринку товарів і інвестицій та вибору головних векторів реформування податкових відносин.

Формування власної податкової системи в Україні розпочалося відразу ж після проголошення незалежності та продовжується до цього часу. В основу розвитку системи закладені засади пошуку оптимальних форм та методів оподаткування. Нажаль, на протязі всього етапу свого становлення податкова система не відрізнялась стабільністю. Зокрема, лише у Закон «Про податок на додану вартість» з часу його запровадження було внесено близько 114 змін різними законодавчими та підзаконними актами.

Тому першочерговим завданням уряду на шляху удосконалення податкової системи, стало формування системи цілісного і зрозумілого податкового законодавства, наближення його до європейських податкових норм. Ключову роль у цьому процесі відіграло прийняття наприкінці 2010 року Податкового кодексу України [1]. Прийнятий Податковий кодекс України суттєво реформував податкову систему і зумовив необхідність вивчення та аналізу нових податкових реалій. Методом його формування було зібрання до нього чинних законів та підзаконних актів, різноманітних інструкцій. Юридична база по наповненню бюджету в даному кодексі класифікована, узгоджена і визначена в термінах та поняттях. Це являється безумовним позитивом, так як з введенням в дію кодексу виключається плутанина в різних законах та підзаконних актах. Проте, у світі існують податкові кодекси і іншого типу. Зокрема, у Німеччині податковий кодекс обмежений питаннями дефініцій, змісту й обсягу повноважень податкових органів, декларування та інших процедур податкового процесу. Фіскально-адміністративні особливості кожного податку розкрито в окремих законах. В Україні ж прийняття Податкового кодексу скасувало дію законів, які регулювали справляння окремих податків.

Одним із плюсів кодексу є зменшення податкового навантаження на економіку. Безумовно, зниження податку на прибуток має стимулююче подіяти на інвестиційну діяльність в Україні. Позитивним моментом є зменшення значної кількості як загальнодержавних, так і місцевих податків і зборів та поступове зниження ставок податків. Серед інших прогресивних новацій Податкового кодексу можна назвати також реалізацію стимулюючого потенціалу податкової політики та підвищення фіскальної ефективності податкової системи. В цілому у впровадженні кодексу простежуються як позитивні, так і негативні наслідки для різних суб'єктів господарювання, адже будь яка реформа є тривалим та болючим процесом.

Щодо складу податкової системи України, то її основу створюють податки, аналогічні тим, які становлять ядро податкових систем більшості сучасних розвинутих країн, що свідчить про загальну закономірність уніфікації оподаткування. На сьогодні податкова система України має такий вигляд (рис.1):

Загальнодержавні податки	Місцеві податки і збори
Податок на прибуток підприємств	Податки
Податок на доходи фізичних осіб	Податок на майно: <ul style="list-style-type: none"> • Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки • Транспортний податок • Плата за землю
Податок на додану вартість	Єдиний податок
Акцизний податок	Збори
Екологічний податок	Збір за місця для паркування транспортних засобів
Рентна плата: <ul style="list-style-type: none"> • Рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин • Рентна плата за користування в цілях, не пов'язаних із видобування корисних копалин • Рентна плата за користування радіочастотним ресурсом України • Рентна плата за спеціальне використання води • Рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів • Рентна плата за транспортування нафти та нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу й аміаку територією України 	Туристичний збір
Мито	

Рис.1. Податкова система України [1]

Проаналізувавши податкову систему України ми можемо перейти до порівняльного аналізу з податковими системами зарубіжних країн, а саме країн Європейського Союзу.

Податкова система будь-якої країни відображає особливості організації та функціонування її господарства, в той же час порівняння складу податкової системи України з розвинутими європейськими країнами, а також іншими державами, які проходять етап ринкової трансформації господарства, свідчить про те, що особливо принципові відмінності в цьому відношенні відсутні.

Відмінності можна побачити в тому, що якщо країни ЄС традиційно покладаються на непрямі податки, то в Україні перевага віддається прямому оподаткуванню.

У той же час треба визнати, що головним принципом існування податкової системи країн Європейського Союзу є принцип прозорості, відкритості та простоти адміністрування податків. Реалізація цих принципів знаходить своє відображення у кількості податків, яка коливається в країнах ЄС від 7 до 16 (податків, Нідерланди – 9, Франція – 7, Німеччина – 16, Італія – 15, Великобританія – 8 податків) [2, с.80].

Що стосується України, то в нашій державі на протязі десятиліть йдеться про необхідність впорядкування податкової системи у кількісному аспекті. Останні зміни в цьому напрямі були запроваджені урядом в 2015 році, мова йшла про скорочення податків до європейського рівня.

Слід зазначити, що суттєвою відмінністю складу податкової системи України від звичайного європейського набору є відсутність повноцінного податку на майно (матеріальні об'єкти, які можуть бути предметами володіння, користування і розпорядження), в нашій країні фактично відсутній так званий податок на розкіш. Він являє собою оподаткування предметів, споживання яких свідчить про багатство або про відносну заможність. У цілому майже у всіх європейських країнах, існує податок на розкіш, стосується він в основному дорогої нерухомості.

Слід зауважити, що в країнах Європейського Союзу принцип соціальної справедливості реалізується на основі існування прогресивної шкали оподаткування. З точки зору теорії у світі існує два підходи до оподаткування доходів:

1) плоска шкала оподаткування означає податок, що справляється за єдиною ставкою при будь-якому рівні доходу – єдина ставка прибуткового податку, яка розглядається як альтернатива прогресивному оподаткуванню;

2) прогресивна шкала оподаткування – система оподаткування, що побудована на принципі збільшення податкових ставок залежно від зростання рівня оподаткованого доходу платника податку [3, с. 129].

Зазначимо, що плоска шкала оподаткування застосовується в країнах, які важко віднести до лідерів сучасної економіки, зокрема, в Албанії, Грузії, Монголії, Росії, Румунії, Україні.

У той же час у розвинутих країнах Європейського Союзу система оподаткування базується на прогресивній шкалі.

В інших аспектах вітчизняна система оподаткування принципово не відрізняється від європейської, хоча в окремих аспектах ці відмінності мають місце.

Наприклад, що стосується податку на прибуток підприємств, то в європейській практиці податок на прибуток є однією з основних дохідних частин бюджету і виступає своєрідною економічною категорією зі стійкими внутрішніми властивостями і закономірностями розвитку.

Лідирує за рівнем корпоративного податку на прибуток Франція зі ставкою у 38%. У п'ятірці лідерів рейтингу також Португалія та Італія, де податок на прибуток компаній становить 31,5% і 31,4% відповідно, у Німеччині корпоративний прибуток складає 30,2%, а у Польщі наближається до українського рівня і складає 18% [4].

Перехід до стягування ПДВ послужив тим фіскальним інструментом, який дозволив сформулювати єдині засади оподаткування споживання в межах спільного ринку, забезпечуючи тим самим поступову гармонізацію і зближення фіскальних систем окремих країн.

Відповідно до ст. 193 Податкового кодексу України, базова ставка оподаткування становить 20% [1].

Аналогічна ставка у Великобританії, Болгарії, Сербії, Естонії, у Польщі і Румунії – 23%. У Німеччині ставка ПДВ складає 14%, в Ісландії – 24,5%, Іспанії – 12%, Італії – 12%, Португалії – 16% [5, с. 88].

Враховуючи історично сформовані національні особливості застосування ПДВ, країни ЄС вже кілька десятиліть ведуть процес його гармонізації. Це свідчить про те, що у найближчій історичній перспективі, принаймні для європейських держав, реальної альтернативи ПДВ не існує. Беручи до уваги стратегічний курс України на інтеграцію в європейські структури, ПДВ, незважаючи на заперечення його численних противників, має залишатися одним з центральних елементів податкової системи України.

Таким чином, проаналізувати переваги системи оподаткування, яка існує в країнах Європейського Союзу та дослідивши вітчизняну систему, за результатами дослідження можемо зробити такі висновки.

1. Менша кількість податків, що дає змогу ефективного їх адміністрування, сприяє прозорості та відкритості податкової системи.

2. Наявність реально діючої системи оподаткування розкоші, яка, окрім того, що сприяє наповненню бюджету, є гарантією соціальної справедливості, громадської злагоди у суспільстві.

3. Підвищений рівень оподаткування суб'єктів господарювання, що дає можливість державі повною мірою реалізовувати свої функції: соціальну, функцію охорони правопорядку, військового захисту тощо.

В усіх інших аспектах навряд чи доцільно стверджувати, що податкова система ЄС має суттєві переваги над українською системою оподаткування, відповідно, не має сенсу копіювати цю систему. Доцільним є справдження тих елементів цієї системи, які можуть

надати українській економіці імпульсу, стабілізувати соціальне становище в державі, сприяти вирішенню надскладних політичних та військових завдань, які постали перед Україною.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Мельник В. Сучасна податкова політика у країнах ЄС-15 / В. Мельник, Т. Кошук // Економіка України. – 2012. – С. 73-85. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua>
3. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення / А. М. Соколовська. – К. : НДФІ, 2001. – 372 с.
4. Налог на прибыль в странах Европы – рейтинг 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://riarating.ru/infografika/20140827/610628510.html>.
5. Тофан І. Проблематика оподаткування в країнах Євросоюзу / І. Тофан // Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. - №1-2. – С. 86-90.

Котеленець О.О., аспірант кафедри організації соціально-психологічної допомоги населенню
Науковий керівник: **Кальницька К.О.**, завідувач кафедри організації соціально-психологічної допомоги населенню, к.психол.н., доцент
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: oleg-kotelenech@yandex.ua*

ВИКОРИСТАННЯ ПОЛОЖЕНЬ ТЕОРІЇ СОЦІАЛЬНОГО НАУЧІННЯ У РОБОТІ ІЗ ЗАСУДЖЕНИМИ

Станом на 01.01.2016 року, в місцях позбавлення волі кримінально-виконавчої системи України трималося 69997 осіб, порівняно з 2015 роком їх чисельність, зменшилась на 3434 особи [6]. Незважаючи на зменшення кількості в'язнів, проблема подальшої реінтеграції цих осіб – невирішена так, як умови позбавлення волі деструктивно впливають на соціалізацію особистості, а тривала ізоляція ускладнює її адаптацію в нормальному середовищі. Відповідно дана проблема дедалі гостріше постає перед українським суспільством, розв'язання якої потребує у виробленні відповідних методів роботи із особами, які мають проблеми із законом.

Фундаментальними науковими розробками з такої проблематики займались дослідники з юридичних наук: А. Х. Степанюк, О. Г. Колб, В. М. Трубников, В. С. Наливайко, О. М. Неживець, Б. М. Телефонко та ін. Із позицій пенітенціарної педагогіки та виховання питання ресоціалізації у своїх дослідженнях розглядали В. М. Синьов, В. І. Кривуша, Г. О. Радов, О. В. Беца, С. В. Горенко, М. Ю. Максимова, А. Ф. Зелінський, В. М. Іванов, Д. В. Ягунов та ін. [5; 7]. Окрім того, проблема розробки теоретико-методологічних та технологічних засад адаптації засуджених висвітлена у працях провідних психологів: П. П. Блонського, Л. Г. Божович, Л. С. Виготського, Г. М. Драгунова, О. І. Кочетова, А. С. Макаренко, А. Ф. Нікітіна, С. Л. Рубінштейна, Д. І. Фельдштейна, Л. Б. Філонова, В. Є. Чудновського, Н. М. Шкуленда. Особливо значну увагу вони приділяли проблемі активізації соціально-виховної і правової діяльності з особами, яким притаманна девіантна поведінка [5; 6, 7]. Проте, інтеграційні процеси сучасного суспільства вимагають вдосконалення існуючих та напрацювання нових соціально-психологічних методів і моделей роботи з особами, які мають проблеми із законом, як на етапі відбування покарання, так і після звільнення із пенітенціарної установи.

Соціальна ізоляція, яка притаманна кожній системі виконання покарань, є одним з основних факторів впливу на адаптацію в'язнів до позбавлення волі та реадaptaцію після

звільнення. Зарубіжні соціальні психологи виявили взаємозв'язок між частими візитами з боку сім'ї і друзів і позитивним процесом адаптації до в'язниці та реінтеграцією після звільнення. Деадаптація до умов позбавлення волі характеризується: насильством, агресією, тривогою, депресією, дистресом та суїцидом. Вчені Макшейн і Вільямс в процесі досліджень виявили залежність впливу таких компонентів ув'язнення, що мінімізують негативний психологічний вплив, а саме: зовнішній контакт, можливість заробляти гроші, гриф секретності трудової та дисциплінарної біографії [3].

Дослідження американських науковців Вівіана Астрей-Канеда, Маліки Басбі і Маркеллі Фаннінгана виявили взаємозв'язок між в'язнями які отримали освіту у тюрмі і зниженням рецидивів. Довівши такий взаємозв'язок, федеральні, державні та закриті тюрми Сполучених Штатів Америки пропонують уроки корекційної освіти для в'язнів. Корекційна освіта – це загальна освіта дорослих, диплом про загальноосвітню підготовку і професійно-технічну освіту. Програми кар'єри та професійної освіти мають послідовні градації і вважається експертами з корекції поведінки найбільш результативними [1].

Теорія соціального научіння зміцнює ідею, що навчання повинно відбуватися у суспільному контексті. Люди вчаться спостерігаючи за поведінкою інших та наслідками такої поведінки. Альберт Бандура, родоначальник і основний вкладник в сферу соціального научіння пояснює, що соціальне научіння – це тривала взаємна взаємодія між когнітивним, поведінковим і середовищним впливами. Окрім того, теорія соціального научіння поєднує поведінкову і когнітивну філософію щоб створити теорію моделювання Бандури, або «спостережне вивчення», яка стверджує, що люди здатні контролювати свою поведінку через механізм відомий як саморегуляція. Саморегуляція включає в себе три процеси: самоспостереження, самооцінка і реакція-відповідь. Самоспостереження – це коли люди відслідковують власну поведінку. Самооцінка – це порівняння їх спостереження з стандартами встановленими суспільством та ними. Реакція-відповідь – це коли вони оцінюють себе позитивно або негативно в залежності їх спостережень та власної поведінки [2].

Досвід отриманий з навколишнього середовища також може мати вплив на соціальне научіння. Бандура стверджував, що люди які живуть у районах з високим рівнем злочинності частіше поводять себе жорстоко ніж люди які живуть у районах з низьким рівнем злочинності. «Люди, як вироби так і виробники свого середовища» [2]. В'язні знаходяться в тюрмі через вид девіантної поведінки яку вони прийняли за модель поведінки від свого середовища до того як потрапили в тюрму. Люди мають схильність моделювати поведінку інших як гарну так і погану, більшість злочинців моделює девіантну поведінку. Тюрмне середовище може стати негативним середовищем через те, що засуджені здійснювали злочини. В закладах пенітенціарного утримання може існувати можливість залучення у позитивне соціальне научіння через програми які забезпечують їх освітніми та професійними навичками щоб вони могли реінтегрувати назад у суспільство коли будуть звільнені.

Одна із складностей з якою зіштовхуються в'язні після звільнення – це низький рівень освіти. Ця проблема ускладнюється забезпечення в'язнів необхідними освітніми навичками, щоб отримати роботу де вони зможуть гарно заробляти та забезпечити себе і свої сім'ї. Вивчення питання освіти через призму теорії соціального научіння вказує на те що, низький освітній рівень в'язнів існує тому, що вони мали відповідні зразки для наслідування. Застосування положень теорії соціального научіння пропонує забезпечувати в'язнів зразками для наслідування, які мають освітній рівень, що відповідає загальноприйнятим критеріям.

Ще однією перешкодою з якою зіштовхуються особи, які звільняються з місць позбавлення волі – це те, що вони є вихідцями із спільнот де все оточення втягнуте в нелегальну роботу. В такому випадку ситуація в'язня може бути деформовано оточенням яке підштовхує до прояву девіантної поведінки. За теорією соціального научіння наслідування інших людей з ким вони мають близький контакт, (з людьми, які проявляють кримінальну поведінку) є фактором який підштовхує колишнього ув'язненого до кримінальної поведінки,

а відтак до рецидивізму. Щоб виправити ситуацію після звільнення необхідно влаштувати колишнього в'язня у спільноті де легальна робота є нормою.

Залежність та зловживання – це основна складна задача з якою заклади пенітенціарного утримання зіштовхуються під час програм звільнення. Згідно з дослідженням яке проводилось в американських тюрмах 59% ув'язнених приймали наркотики за місяць до ув'язнення і 28% вживали алкоголь щоденно протягом року до ув'язнення [1]. Програми взаємодопомоги в'язням з подолання наркотичної та алкогольної залежності є необхідною умовою так, як досвід показує, що в'язні які пройшли місцеві програми із подолання залежності позитивно впливають на зниження рецидивізму. Успішне завершення таких програм дозволяє в'язням використовувати навички які вони отримують, під час їх проходження, дотримуючись інструкцій з подолання як фізичної так і емоційної залежності.

А. Бандура стверджує, у свої теорії соціального научіння, що навчання може бути напруженим та ризикованим, так як, людям доводиться покладатись на їх власні дії, проте більшість людей навчається в результаті спостереження: через спостереження формується ідея, як нова модель поведінки демонструється і пізнання цієї інформація служить як керівництво до дії. Перегляд сучасної літератури пропонує включення просоціальної поведінки в тюремні освітні програми, щоб допомогти в'язням розуміти наслідки їх дій.

Перехід в'язня з тюрми до просоціального середовища є ключовим компонентом, який допомагає зниженню рецидивізму. Дослідження постійно відображають процес створення нових моделей поведінки, як найбільш тяжку частину, оскільки, старі зв'язки повинні бути розірвані та створені нові, які задовольняли б потребу у соціальній підтримки. Результатом впровадження програми звільнення, через призму теорії соціального научіння для в'язнів та колишніх засуджених, є досягнення самоефективності. Віра людей в їх ефективність впливає на особисті вибори, прагнення, кількість зусиль які вони вкладають в спроби щоб досягти успіху. Колишні в'язні, які приймають участь у програмі звільнення, потребують допомоги в побудові позитивну-рольової моделі і подальшій підтримки для досягненні самоефективності.

З нашої точки зору необхідною умовою соціально-психологічної роботи, з так званими «проблемними» групами населення, є використання положень позитивної психології. Психологічна робота з в'язнями є виснажливою, а негативний вплив системи виконання покарань легко може перекреслити позитивний результат роботи психологів. Дослідники Стентфорського університету продемонстрували силу тюремного середовища у формуванні поведінки, часто зі шкодою, як для в'язнів так, і для працівників виправної установи. Стентфорський експеримент, який вчені створили в 1973 р., у співавторстві з соціальним психологом Філіпом Зімбардо, є одним із прикладів, як психічно здорові індивіди можуть стати жорсткими або депресивними, якщо попадуть у тюремне середовище [3].

Варто звернути увагу на досвід роботи із в'язнями у США, зокрема Вермонтський відділ виправної системи впроваджує в життя суспільно-позитивну інтервенцію для жінок-в'язнів. Ця програма організована навколо курсу «Habits of Mind» (склад розуму) покликана навчити в'язнів життєвих навичок через занурення в повсякденне середовище, роботу, житло, школу. Цей системний підхід побудований на розумінні та інтеграції аспектів поведінкового інтелекту, або життєвих навичок, що підвищують здатність ефективно вирішувати проблемні життєві ситуації [3]. В'язні також тренують «складні вибори» програма створена щоб підтримувати учасників в намірах і показати нерішучість стосовно виборів який вони можуть зробити в критичний момент після виходу на волю. Використання позитивної психології у цій програмі очевидно. Учасники розвивають позитивні навички, сфокусовуються на позитиві, навчаються контролювати свої думки. Учасники проекту відзначають результат їх участі, наголошуючи на тому, що вони знають, що робити після звільнення, можуть діяти краще в команді, відчувають себе щасливішими і можуть сфокусуватись над важливими моментами життя. Підхід позитивної психології також ефективний у зменшенні або попередженні депресії [3].

Огляд пенітенціарних системи до яких входять компоненти соціального навчання, чи програми модифікації поведінки, є більш затратними та їх складніше контролювати. Проте результати доводять, що ці програми можуть допомогти у зниженні рецидивізму. Екс-ув'язнені потребують підтримки просоціальної спільноти після звільнення, яка може включати в себе урядові та некомерційні організації на рівні громад. Програми соціального навчання сприяють формуванню атмосфери надії, самоефективності і самомотивація.

З нашої точки зору, більш детальне вивчення та аналіз світового досвіду роботи із засудженими, адаптація та імплементація методів, технік та програм роботи з в'язнями до реалій української системи виконання покарань, допоможе в позитивній реінтеграції осіб, які повертаються з місць позбавлення волі.

Список використаних джерел:

1. Astray-Caneda V. Social Learning Theory and Prison Work Release Programs [Електронний ресурс] / V. Astray-Caneda, M. Busbee, M. Fanning. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://digitalcommons.fiu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1165&context=sferc>.
2. Bandura A. Self-regulation of motivation through anticipatory and self-regulation mechanisms / Bandura // Perspectives on motivation: Nebraska symposium on motivation / Bandura. – Lincoln: University of Nebraska Press, 1991. – С. 69–164.
3. Tomar S. The Psychological effects of Incarceration on inmates : Can we Promote Positive Emotion in inmates [Електронний ресурс] / S. Tomar. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <http://medind.nic.in/daa/t13/i1/daat13i1p66.pdf>.
4. Букалов О. Діяльність кримінально-виконавчої системи України у 2015 році [Електронний ресурс] / О. Букалов // Донецький Меморіал. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://ukrprison.org.ua/articles/1453132032>.
5. Писарев В. Б. Ресоциализация освобожденных от отбывания наказания / В. Б. Писарев // Исполнение наказаний и социальная адаптация освобожденных. – М., 1990. – 278 с.
6. Проскура В. В. Соціальна адаптація осіб, які повернулись з місць позбавлення волі / В. В. Проскура. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elib.ukma.edu.ua/Mahisterium/MAG_ISSUE15_2004_sotsrob/11_proskura_v.pdf
7. Радов Г. О. Формування духовності засуджених у контексті пенітенціарного процесу / Г. О. Радов // Проблеми пенітенціарної теорії і практики. – К.: КІВС, 1998. – № 3. – С. 41–49.
8. Сулицький В. Ресоциализация засуджених в умовах виправних колоній / В. Сулицький // Аспект. – 2001. – № 1. – С. 10–11.

Лашук Н. М., аспірант кафедри мов і методики їх викладання
Науковий керівник: **Мамчич О. Б.**, завідувач кафедри мов і методики їх викладання, к.п.н., доцент
Чернігівський національний педагогічний університет імені Т. Г. Шевченка (м. Чернігів, Україна)
e-mail: lashuknata@gmail.com

МЕДІАКОМПЕТЕНТНІСТЬ МАЙБУТНІХ МАРКЕТОЛОГІВ: УТОЧНЕННЯ ЗМІСТУ ПОНЯТЬ «КОМПЕТЕНТНІСТЬ», «КОМПЕТЕНЦІЯ», «МЕДІА»

Медіакомунікації заповнили світ, постійно привертаючи до себе увагу дискусіями щодо позитивних і негативних їх впливів на суспільство. Так чи інакше, але ми постійно звертаємося до медіа заради інформації. Бажання знати: хто, коли і з якою метою створив цей медіа текст; які смисли він приховує; які погляди, ціннісні установки він доносить до нас; хто отримує прибуток від цього, а кому він навпаки шкодить; яку значимість має для мене це повідомлення; що мені потрібно вчинити, щоб відповідно відреагувати на цей медіатекст – є визначальним для розуміння медіатекстів. Відповіді на ці запитання може надати медіакомпетентність. Медіаосвіта і медіакомпетентність як її результат допомагають людям усвідомити вплив медіа на їхнє сприйняття реальності, цінності та установки; зорієнтуватися у медіапросторі для вибору необхідної медіаінформації, визначити джерела

інформації, для кого вона вигідна і як знайти альтернативні погляди на проблему. Як стверджує Поттер Дж, набір компетентностей і медіаграмотність необхідні людям, щоб зрозуміти, де проходить межа між реальністю і світом, створеним відео, аудіо і друкованими медіа.

За Федоровим О.В. медіакомпетентність особистості (media competence of personality) - сукупність її мотивів, знань, умінь, здібностей (показники: мотиваційний, контактний, інформаційний, перцептивний, інтерпретаційний / оцінювальний, практико-операційний / діяльнісний, креативний), що сприяють вибору, використанню, критичному аналізу, оцінці, створенню й передачі медіатекстів у різних видах, формах і жанрах, аналізу складних процесів функціонування медіа в соціумі. Спробуємо з'ясувати значення першого компоненту терміну медіакомпетентність. Медіа – (від латинського «media», «medium» — засіб, посередник) – засоби та інструменти комунікації, що використовуються для збереження та передачі інформації (радіо, телебачення, пошта, Інтернет, газети, журнали) [5]. У комунікаційній теорії медіа виступають посередниками, засобами, які надають можливість людям спілкуватися крізь простір і час [3, с.13]. Бакулєв Г. П. дає визначення ЗМК на основі їх функцій: медіа як вікно в досвід, засоби, за допомогою яких ми можемо побачити різні події; як інтерпретатор, оскільки вони розтлумачують, пояснюють, вказують на зв'язки між подіями; як платформа або носій інформації, поглядів; як зв'язок між джерелом і реципієнтом інформації; як вказівник, який спрямовує, наказує або змушує; як фільтр, що підкреслює або ігнорує деякі аспекти досвіду; як дзеркало, що дещо викривлює події; як ширма або бар'єр, який з різною метою приховує правду [1]. Серед позитивних впливів медіа виділяють масовість, забезпечення доступом до знань про світ; швидкість передачі інформації; здобуття певного життєвого досвіду; перегляд великої кількості фільмів; знаходження користувача у звичній домашній атмосфері. Серед негативних впливів зі сторони ЗМІ підкреслено створення ілюзії знань, розвиток поганого смаку до різних видів мистецтва, одноманітність у мисленні та відчуттях, домінування емоцій та відключення розуму; порушення внутрішнього режиму, вироблення автоматизму; створення ілюзії самотності [4, с. 221]. На сьогодні поряд з поняттям медіа поширене поняття мультимедіа, крос-медіа та трансмедіа. Термін «мультимедіа» розглядається як сукупність технічних засобів, що поєднують звук, зображення і текст, збірне поняття для декількох технологій, що об'єднані в одній програмі або комбінацію інструментів, пристроїв, засобів, людей та способів впливу на культуру. Крос-медіа – це комбінація різних форм рекламування товарів і послуг за допомогою різних медіаканалів (використовуючи он-лайн та оф-лайн медіа), щоб досягнути якомога ширшої цільової аудиторії. Трансмедіа – для створення контенту використовують зразу декілька каналів, проте вони не дублюють інформацію, а доповнюють, видозмінюють її. Трансмедіа сторітеллінг (від англ. “transmedia storytelling”) – це феномен в медіа, де розповідь вже не обмежено єдиною формою медіа, а поширено на інші медіа. У цьому випадку, кожний окремий засіб медіа є носієм інформації, яка в результаті об'єднання цих медіа стає єдиною великою історією. Медіапедагог Г. Дженкінз акцентує увагу на важливості формування умінь у студентів трансмедійної орієнтації як важливого компоненту медіаграмотності [6].

Вважаємо за доцільне проаналізувати також значення другого концепту «компетентність». У законі «Про вищу освіту» його надано у такому формулюванні: «компетентність - динамічна комбінація знань, вмінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, яка визначає здатність особи успішно здійснювати професійну та подальшу навчальну діяльність і є результатом навчання на певному рівні вищої освіти».

Варто зазначити, що паралельно з поняттям «компетентність» та «компетентнісний підхід», результати якого визнаються важливими і за межами системи освіти, існує також компетенціальний підхід, пов'язаний відповідно з компетенціями. Якщо під компетентністю розуміють здатність особистості діяти в різних проблемних ситуаціях, а компетентнісний підхід має практичну та інструментальну спрямованість, то основою компетенціального

підходу є суспільно визнані атрибути особистості (вчене звання, наукова ступінь, посада, кваліфікація тощо), у відповідності до яких суспільство надає особистості певні повноваження (компетенції), компетенціальний підхід допомагає визначити і оцінити суспільно-державний статус особистості. Большакова З.М., Тулькібаєва Н.Н. вказують на те, що особи з однаковими атрибутами володіють різними особистісними якостями. Компетентність – це складне інтегративне утворення особистості, що включає особистісні якості, тоді як ключові компетенції – це сукупність повноважень щодо ключових аспектів професійної діяльності майбутнього фахівця [2, с.17-18]

Розглянемо різні підходи до визначення науковцями й педагогами поняття компетентності та компетенції (табл. 1.).

Таблиця 1

Визначення поняття компетентності та компетенції

Компетенція – це сукупність особистісних характеристик, що стосуються певної області процесів і об'єктів, необхідних для виконання ефективної діяльності щодо них. Компетентність – це володіння компетенцією, що містить особистісне ставлення до неї і предмету діяльності.	Хуторський А.В.
Компетентність- це метаздібність, що характеризується прагненням до застосування і розвитку наявних, а також до формування нових здібностей і до саморозвитку. Компетенція – це сфера діяльності, коло обов'язків, завдань майбутнього фахівця.	Яригін О.М.
Компетентності – це прояви компетенцій особистості у діяльності й поведінці, особистісні утворення, що формуються на основі компетенцій, особистісна якість, яка проявляється у діяльності людини, поведінці та спілкуванні. Компетенція - образ змісту знань, програм їх реалізації, способів і алгоритмів дій.	Зимня І.О.
Компетенція – це зміст того чи іншого виду діяльності, об'єктивні умови, що визначають кордони компетентності. Компетентність – це сукупність якостей особистості, необхідних для реалізації цього змісту.	Садохін А.П.
Компетентність – синтез когнітивного, предметно-практичного і особистісного досвіду, результат саморозвитку індивіда, що сприяє його особистісній і професійній самореалізації	Болотов В.А.
Компетентність - складне цілісне психічне утворення, що формується в ході засвоєння індивідуального досвіду, обумовлює й характер подальшого використання досвіду для розв'язання проблемних ситуацій.	Савченко О.В.
Компетентність – це здатність і готовність вирішувати задачі професійної діяльності, виконувати професійні функції, системна характеристика, що має кількісний (різномірний) та якісний вимір (соціальний, методологічний, технологічний та ін.), а компетенція - простір соціально-професійного впливу, визначений посадою, соціальним статусом, службовим функціоналом спеціаліста	Зязюн І.А.
Дж. Равен визначає компетентність як характеристику людських ресурсів, мотиваційну диспозицію	Равен Дж.
Під компетентністю людини педагоги розуміють спеціально структуровані (організовані) набори знань, умінь, навичок і ставлень, що їх набувають у процесі навчання. Вони дозволяють людині визначати, тобто ідентифікувати і розв'язувати, незалежно від контексту проблеми, характерні для певної сфери діяльності.	Пометун О.І.
Компетентність – це володіння компетенцією, що виявляється в ефективній діяльності і включає особисте ставлення до предмету і продукту діяльності; компетентність – це інтегративне утворення особистості, що інтегрує в собі знання, уміння, навички, досвід і особистісні властивості, які обумовлюють прагнення, здатність і готовність розв'язувати проблеми і завдання, що виникають в реальних життєвих ситуаціях, усвідомлюючи при цьому значущість предмету і результату діяльності. Компетенція – деяка відчужена, наперед задана вимога до підготовки особи (властивості або якості, потенційні здатності особи), наперед задана вимога щодо знань та досвіду діяльності у певній сфері.	Головань М.С.

Таким чином, на основі аналізу визначення понять компетентність та компетенція, можна дійти висновку, що поняття компетентності і компетенцій взаємопов'язані: компетентність формується у процесі навчання і реалізується у професійній діяльності, передбачає здатність до аналізу, планування та прогнозування, наявність критичного та креативного мислення, а також мотиваційного та особистісно-емоційного компонентів, тоді як компетенція наперед задана вимога щодо знань та досвіду діяльності у певній сфері. **Перспективи** подальших розвідок ми вбачаємо у визначенні структурного змісту медіакомпетентності майбутніх фахівців з маркетингу, ураховуючи сутність терміну «компетентність», «компетентнісний підхід», «медіакомпетентність», через призму взаємозв'язків з поняттям «медіа» та їх функціями і зважаючи на функції та вимоги роботодавців до маркетологів.

Список використаних джерел:

1. Бакулев Г. П. Массовая коммуникация: Западные теории и концепции. М.: Аспект Пресс, 2005.— 176 с.
2. Большакова З. М. Компетенции и компетентность / З. М. Большакова Н. Н. Тулькибаева // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2009. – №24. – С.13-18. – (Серия «Педагогические науки. Образование)
3. Квіт С. Масові комунікації: Підручник. / Сергій Квіт – К.: Вид. дім Києво-Могилянська академія, 2008. 206 с.
4. Мардахаев Л.В. Социальная педагогика: Учебник. — М.: Гардарики, 2005. — 269 с.
5. <http://www.businessdictionary.com/definition/media.html>
6. Jenkins H. et al. Confronting the Challenges of Participatory Culture: Media Education for the 21st Century / Henry Jenkins, Ravi Purushotma, Margaret Weigel, Katie Clinton, and Alice J. Robison. – The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England. – 146p.

Малявко Ю.М., магістр 2 курсу,
гр. МПР-113, юридичний факультет
Науковий керівник: **Берднік І.В.**, доцент кафедри кримінального
права та правосуддя, к.ю.н., доцент
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

КОРПОРАТИВНЕ РЕЙДЕРСТВО: ПРЕВЕНТИВНІ МЕТОДИ ОХОРОНИ ПРАВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах становлення економіки і переході її на ринкові відносини більша частина керівників господарюючих суб'єктів ставлять перед собою завдання убезпечити себе і своє підприємство від можливих втручань у фінансово-господарську діяльність ззовні, а також протистояти недружнім захопленням або поглинанням, а також витримати тиск рейдерських атак. Якщо задатися питанням про те, чого з перерахованого ми ще не спостерігали в Україні, то навряд чи назвемо хоч що-небудь. Різниця тільки в тому, що в нас ніхто не спробував порахувати обсяг поглинань у грошовому еквіваленті. Не виключено, що суми виявляться набагато більш значними. Причина — у відсутності структур, які могли б професійно визначити симптоми початку процесу захоплення, самі процеси щодо конкретних підприємств і одночасно запропонувати методи захисту від рейдерів.

Всі перераховані вище фактори дозволяють говорити про збереження економічної безпеки підприємства шляхом створення в рамках діяльності господарюючого суб'єкта спеціального структурного підрозділу в підрозділі економічної безпеки, так званої «конкурентної розвідки». Зовнішніх, та й внутрішніх ворогів в успішного суб'єкта підприємницької діяльності є чимало. Адже завжди можна знайти для втручання, починаючи від невиконання або неналежного виконання господарських договорів, до прямого втручання

в діяльність підприємства з метою провокування корпоративного конфлікту та подальшого недружнього поглинання або захоплення. У конкурентній боротьбі «всі засоби придатні», і тому супротивники успішного бізнесмена застосують весь наявний у них арсенал компромату, спрямований на дискредитацію неугодного суб'єкта господарювання. До цього часу в Україні, та й в інших країнах СНД, немає чіткої дефініції поняття «конкурентна розвідка». Це поняття ототожнюється з поняттями: «ділова розвідка», «бізнес-розвідка», промислове й комерційне шпигунство. А про правову базу годі й говорити. Діяльність спеціалізованого підрозділу підприємства ґрунтується на положеннях Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про інформацію», інших нормативно-правових актах. Цього аж ніяк недостатньо для застосування ефективних заходів протидії в конкурентній боротьбі, у тому числі й для діяльності самої «конкурентної розвідки».

Необхідно відзначити, що конкурентна розвідка за своєю формою, змістом та застосовуваним методом істотно відрізняється від промислового і комерційного шпигунства. І ця відмінність полягає у дотриманні структурою конкурентної розвідки, хоч якихось законів та підзаконних нормативних актів.

Матеріальна база будь-якого суспільства складається із сотень тисяч господарюючих суб'єктів. Тому успішне, повноцінне та ефективне вирішення завдань, що стоять перед економікою держави в цілому, багато в чому залежить від результативної діяльності її виробничих одиниць (економічних агентів). Якщо економіка спирається на потужну виробничу базу, на міцні, високорозвинені виробничі одиниці, здатні успішно досягати поставлених цілей, то й уся сукупність економічних потреб суспільства буде задовольнятися вчасно та в повному обсязі. Умови ринкової економіки, в яких здійснюють свою діяльність виробничі одиниці різних організаційно-правових форм, невизначені і непередбачувані. Тривала світова економічна криза породила багато небезпек і погроз щодо незміцнілого бізнесу. Крім того, на розвиток підприємництва впливають і такі фактори, як нестабільна політична й соціально-економічна ситуація в країні, всесвітня економічна криза у всіх її проявах, а також недосконалість чинного законодавства, криміналізація суспільства, шахрайство, корупція, недружні поглинання й захоплення підприємств і ще безліч факторів, які обов'язково супроводжують господарську діяльність підприємств. Все це різко загострило проблему забезпечення безпеки підприємства. Адже підприємство — це не тільки будинки, споруди господарського призначення, засоби виробництва тощо; це, насамперед, працюючий організм, що випускає продукцію, перебуваючи в постійному заплутаному клубку зв'язків і відносин у певному оточенні. У найзагальнішому виді під підприємством розуміємо самостійний господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи, що на основі наявних у нього (або закріплених за ним) ресурсів впроваджує і реалізує промислову політику, випускає продукцію, виконує різні види робіт і надає послуги. Все це повинно враховуватися при забезпеченні його безпеки.

«Безпека підприємства» — поняття містке. У найбільш вузькому вигляді його можна представити як відсутність різного роду небезпек і погроз або наявність можливостей щодо їхнього попередження, захист власних інтересів, недопущення збитків більших за критичну межу. Це вимагає кропіткої повсякденної роботи відповідного персоналу, що забезпечило б беззбиткову роботу підприємства, збереження його майна, недопущення розголошення таємниці, припинення фактів насильницьких злочинів, збереження інтелектуальної власності тощо.

Як і будь-яка діяльність, забезпечення безпеки здійснюється в декількох формах, кожна з яких має свою специфіку. Авторів цих рядків про наведену нижче класифікацію, відомо не із засобів масової інформації, а завдяки безпосередньому вивченню даної проблеми та з досвіду роботи в правоохоронних органах. На мій погляд, поняття «економічна безпека» і «конкурентна розвідка» є тотожними, за винятком випадків, коли остання входить до складу служби економічної безпеки (СЕБ). На нашу думку, економічна безпека підприємства — це такий стан господарюючого суб'єкта, за якого він при найбільш ефективному використанні

корпоративних ресурсів домагається запобігання й ослаблення реальних небезпек або захисту від них, а також від погроз або інших непередбачених обставин і забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції й господарського ризику.

Таке розуміння економічної безпеки підприємства дозволяє показати, що виробниче підприємство перебуває в ситуації невизначеності, непередбачуваності, постійних змін, як внутрішніх умов господарювання, так і зовнішніх: політичних, макроекономічних, екологічних, правових; приймає ризиковані рішення в умовах жорсткої конкуренції, домагається запобігання, ослаблення або захисту від реальних або прогнозованих небезпек або погроз; і це переконливо доводить, що в даних умовах воно забезпечує досягнення цілей бізнесу. Тобто в даній ситуації корпоративні ресурси підприємства (земля, капітал, кадровий потенціал, підприємницькі здібності менеджерів, інформація, інтелектуальна власність, технологія тощо) використовуються в першу чергу для досягнення цілей бізнесу, а не тільки для запобігання небезпекам і погрозам. І такий шлях — це шлях досягнення стратегічних цілей підприємницької діяльності й забезпечення стійкого інтенсивного розвитку підприємства.

У ринковій економіці виробничі одиниці мають повну економічну самостійність. Вони самі визначають свою економічну політику, формують портфель замовлень, організують виробництво й збут продукції, повністю відповідають за результати господарської діяльності. Все це, безсумнівно, актуалізує проблему забезпечення економічної безпеки бізнесу.

Як відомо, рейдерські захоплення і недружні поглинання підприємств, починаються з розвідки. Вивчається буквально все — від звичок і уподобань власників господарських товариств, до активів компанії і її фінансових звітів. Від наявності корпоративних конфліктів, до ухвалених судових рішень з виникаючих спорів. І тут провідна роль, роль «першої скрипки», належить службі економічної безпеки підприємства. У нинішніх умовах конкурентної боротьби між безліччю суб'єктів господарювання, конкурентна розвідка є інструментом запобігання можливим фінансовим і іншим ризикам у фінансово-господарській діяльності комерційних підприємств, установ і організацій, а також приватного бізнесу.

Якщо виходити з доцільності, основними завданнями, що постають перед службою економічної безпеки, є наступні:

- комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності конкурентів: конкурента-підприємства-конкурента, включаючи управлінську сферу (прийняття й виконання рішень, кадровий менеджмент, механізм проходження внутрішньої інформації, структура керування тощо);
- дослідження внутрішніх і зовнішніх ринків товарів (послуг); аналіз порядку взаємодії з покупцями й постачальниками, а також методи продажів; вивчення інших питань, які мають значення для успішної реалізації й просування товарів (послуг) на внутрішніх і зовнішніх ринках з метою одержання максимального прибутку;
- установа обставин несумлінної конкуренції з боку інших фірм;
- розгляд фактів неправомірного використання товарних (фірмових) знаків підприємства;
- збір інформації про осіб (контрагентів), що уклали з підприємством контракти з метою запобігання можливим фінансовим ризикам, шахрайства з їх боку;
- виявлення некредитоспроможних і ненадійних ділових партнерів;
- надання керівництву фірми необхідної інформації при проведенні ділових переговорів;
- збір іншої інформації маркетингового характеру. Саме цим, власне, на Заході займається більшість фахівців у сфері конкурентної розвідки, тоді як в Україні цей вид діяльності тільки зароджується.
- консультування керівництва й персоналу фірми й надання їм рекомендацій з питань забезпечення безпеки бізнесу в цілому і окремих акцій зокрема;

- вивчення кримінальних аспектів ринку, стани й впливи тіньової економіки на ринок;
- розслідування фактів розголошення комерційної таємниці й конфіденційної інформації суб'єкта господарювання;
- забезпечення необхідного рівня безпеки в місцях проведення фірмою конфіденційних, представницьких і масових заходів;
- робота з персоналом, що має доступ до комерційної таємниці, співробітниками, родичі яких працюють у конкурентів; раніше засудженими; тими, що звільнилися з підприємства, іншими категоріями осіб.

У зв'язку із цим стає очевидним, що забезпечення економічної безпеки виробничо-господарської діяльності вимагає, щоб на підприємстві була створена власна система безпеки. Даючи характеристику системі безпеки підприємства, відразу ж визначимо деякі важливі, на погляд автора цих рядків, методологічні положення.

По-перше, система безпеки підприємства не може бути шаблонною. Вона повинна бути унікальною на кожному підприємстві, тому що залежить від рівня розвитку й структури виробничого потенціалу, ефективності його використання й спрямованості виробничої діяльності, якісного складу кадрів, виробничої дисципліни, стану навколишнього середовища, ризиків пов'язаних з виробництвом тощо.

По-друге, система безпеки підприємства є самостійною, відокремленою від аналогічних систем інших виробничих одиниць. Але її окремішність відносна, оскільки система безпеки підприємства — це складова безпеки більш високого рівня — міста, регіону, країни. Дуже багато проблем безпеки підприємства не можуть бути вирішені самостійно, без рішень, прийнятих на більш високому системному рівні, і насамперед державному. Саме на цьому рівні приймаються найважливіші політичні, макроекономічні, правові й інші рішення, що створюють середовище безпеки виробничої діяльності. Служба безпеки конкретного підприємства залежить також і від активності служб безпеки конкурентних підприємств, і насамперед їхніх розвідувальних підрозділів. Вона створюється й функціонує на основі прийнятих законодавчих актів, залежить від можливостей придбання засобів захисту, рівня підготовки й кваліфікації кадрів тощо.

По-третє, система безпеки підприємства повинна бути комплексною. Вона покликана забезпечити безпеку економічну, науково-технічну, кадрову, інтелектуальну, екологічну, інформаційну, фізичну, техногенну, пожежну та ін. Отже, у її складі повинні бути відповідні елементи, органи, засоби, кошти та інші складові.

Захист інформації повинен бути розрахований на попередження. Збираючись укласти той чи інший господарський договір, будь-який керівник підприємства має убезпечити себе в подальших правовідносинах з контрагентом, переконатися в його добропорядності і в тому, що умови договору будуть виконуватися вчасно і в повному обсязі. А досягти цього можна саме за допомогою перерахованих вище методів конкурентної розвідки. Якщо ж йтиметься про матеріальні збитки, то нічого кращого за призначення матеріально відповідальних осіб не придумати. З ними повинні укладатися відповідні договори. Але найкращим вкладенням коштів є формування корпоративної культури. Що стосується кадрової безпеки — керівникові потрібно зробити так, щоб людині було вигідно не завдавати шкоди своїй компанії. Правильно мотивувати персонал, робити так, щоб люди дорожили своїми робочими місцями. А для цього роботодавцеві, приймаючи на роботу фахівців, потрібно зрозуміти, з яких причин вони влаштовуються саме на цю роботу. Або офіс міститься недалеко від місця проживання, або є перспектива посадового зростання, — і правильно використати ці дані.

Список використаних джерел:

1. Гордійчук І. Корпоративні пірати XXI століття, або як впізнати рейдера [Електронний режим]. Режим доступу: <http://vybory.org/articles/337.html>
2. Дацюк С. Бандитський режим [Електронний режим] // Режим доступу: <http://blogs.pravda.com.ua/authors/datsuk/5097730090d90/>.- 5.11. 2012.

3. Максименко Н. Рейдери захоплюють українську фармацію [Електронний режим] // Режим доступу: <http://health.unian.net/ukr/detail/186537>

4 На українську гордість – журнал «Всесвіт» – здійснено атаку. Рейдерів «дахує» регіонал. [Електронний режим] // Режим доступу: <http://zik.ua/ua/news/2012/04/27/346168>

5. Правила лістингу та делістингу Першої Фондової Торговельної Системи [Електронний режим] // Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.3328.0>

Маньківська К.О., студентка 3 курсу,
гр. П-141, юридичний факультет
Науковий керівник: **Барабаш А.Г.**, доцент кафедри цивільного,
господарського права та процесу, к.ю.н., доцент
Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: karina.mankivska@mail.ru

ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ ІНОЗЕМНИХ ГРОМАДЯН

Фундаментальну роль у розвитку будь-якої держави відіграють відносини власності на землю. З моменту вступу України до Світової організації торгівлі, укладення Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, особливої актуальності набуває удосконалення правового регулювання приватної власності на землю та ринку землі. Одночасно потребують наукового дослідження питання можливої участі іноземних громадян у відносинах земельної власності в Україні, підстав набуття ними земель на території України, розпорядження такими земельними ділянками.

Згідно ч. 1 статті 78 Земельного кодексу України право власності на землю – це право володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками. Суб'єктами права власності на землю є громадяни та юридичні особи, територіальні громади, держава.

Конституцією України передбачено, що земля є основним національним багатством, яке перебуває під особливою охороною держави. Право власності на землю гарантується. Це право набувається і реалізується громадянами, юридичними особами та державою виключно відповідно до закону. У статті 26 Основного Закону встановлено, що іноземці та особи без громадянства, які перебувають в Україні на законних підставах, користуються тими самими правами і свободами, а також несуть такі самі обов'язки, що й громадяни України, за винятками, установленними Конституцією, законами чи міжнародними договорами України.

Саме Земельний кодекс України встановлює такі винятки. Частиною 5 статті 22 Кодексу передбачено, що землі сільськогосподарського призначення не можуть передаватись у власність іноземцям, особам без громадянства, іноземним юридичним особам та іноземним державам. Вказана норма видається цілком логічною та правильною: оскільки землі сільськогосподарського призначення є особливо цінними землями, за допомогою яких вирішується продовольча безпека держави, такі землі не можна передавати у власність іноземцям. Передача у власність іноземцеві земельної ділянки сільськогосподарського призначення є нічим іншим як грубим порушенням національних інтересів держави.

Згідно ч. 2 статті 81 Земельного кодексу України іноземці та особи без громадянства можуть набувати права власності на земельні ділянки несільськогосподарського призначення в межах населених пунктів, а також на земельні ділянки несільськогосподарського призначення за межами населених пунктів, на яких розташовані об'єкти нерухомого майна, що належать їм на праві приватної власності. Не зовсім зрозуміло, з якою метою законодавець вводить у норму гіпотезу про розташування земельної ділянки за межами населеного пункту чи в межах населеного пункту, оскільки всі земельні ділянки розташовуються або в межах населеного пункту, або за його межами. Але з характеристики норми чітко слідує, що іноземець може набути земельну ділянку виключно

несільськогосподарського призначення; на такій земельній ділянці повинен бути розташований об'єкт нерухомості, що перебуває у власності цього іноземця.

Частиною 3 статті 81 Земельного кодексу України визначено три способи набуття права власності на землю іноземцями:

а) придбання за договором купівлі-продажу, дарування, міни, іншими цивільно-правовими угодами;

б) викуп земельних ділянок, на яких розташовані об'єкти нерухомого майна, що належать їм на праві власності;

в) прийняття спадщини.

Перелік способів набуття права власності на землю в Україні іноземцями є закритим. Звідси слідує, що іноземці, на відміну від громадян України, не можуть набувати землю у безоплатному порядку, в тому числі шляхом безоплатної приватизації або паювання.

Слід вказати і на те, що норма ч. 5 статті 22 Земельного кодексу України про неможливість передачі у приватну власність земель сільськогосподарського призначення іноземцеві не означає абсолютного обмеження іноземців щодо набуття земель цієї категорії у власність. Іноземні громадяни мають право спадкувати земельні ділянки будь-якої категорії, в тому числі, і сільськогосподарського призначення.

У випадку спадкування іноземцем земельної ділянки сільськогосподарського призначення, він повинен відчужити таку ділянку на протязі року з моменту переходу права власності на ділянку. В іншому випадку згідно ч. 2 статті 145 Земельного кодексу України, земельна ділянка підлягає примусовому відчуженню за рішенням суду.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що право власності на землю іноземців в Україні обмежується категоріями земель (іноземці не можуть набувати землі сільськогосподарського призначення); об'єктами, що розташовані на земельній ділянці (іноземці можуть набути у власність земельні ділянки за умови, що на ділянці знаходиться об'єкт нерухомості, що перебуває у їх власності), способами набуття (придбання за цивільно-правовими угодами, спадкування).

Михайловська О.В., доцент кафедри публічного управління та менеджменту організацій, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: m-olena@ukr.net

УМОВИ РОЗВИТКУ ВЗАЄМОДІЇ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ ТА ГРОМАДСЬКОСТІ В УКРАЇНІ

Згідно суспільним та державотворчим парадигмам, зміни, які відбуваються в процесі історичного розвитку людського суспільства, або держави, зовсім не обов'язково є прогресивними, тобто такими, що сприяють поліпшенню людського життя. Відповіддю на виклики з цього приводу стали теоретичні обґрунтування різних підходів до державотворення та виокремлення управління взагалі і державного, зокрема як самостійної галузі людської діяльності.

Державне управління та громадянське суспільство несуть у собі суспільну основу, існуючи у рамках єдиного комунікаційного поля, тому ефективна взаємодія органів публічної влади й громадськості є однією з важливих передумов розвитку демократії в Україні. Успішність такої взаємодії визначається постійним діалогом, удосконаленням практики взаємовідносин, активною та свідомою участю громадян у державних справах. Слід наголосити, що у налагодженні дієвої взаємодії зацікавлені різні суб'єкти: суспільство; держава; органи місцевого самоврядування; бізнес-структури; іноземні країни. Зазначене зумовлено очікуваними результатами суспільної участі: зниженням корупції; підвищенням довіри громадян до органів влади; підвищенням їх відкритості та підзвітності; спільним вирішенням соціально-економічних проблем владними та громадськими інститутами. При цьому, цілі державного управління повинні бути закладені знизу, від громадянського суспільства, що особливо актуально в умовах демократії.

Відзначимо, що дослідження взаємодії державної влади і громадянського суспільства як бази для створення ефективної системи державного управління – для України є відносно новим напрямом. У даному контексті А.М.Михненко зазначає, що у сучасних дослідженнях «використовується традиційне уявлення про державну владу, як механізм впливу на суспільство, тобто функціонування дихотомії “держава – суспільство” на основі механізму прямих зв’язків. У контексті взаємодії державної влади і громадянського суспільства механізм зворотних зв’язків – це в першу чергу механізм постановки суспільних проблем перед владою, і тільки в другу – оцінка її діяльності. Тому що у випадку такої постановки суспільної проблеми у влади виникає можливість спільного з громадянським суспільством її вирішення, консолідуючи, тим самим, суспільство і підвищуючи ефективність державного управління. Взаємодія – це “процес взаємного впливу елементів один на одного, найбільш загальна, універсальна форма руху і розвитку” і особлива роль у процесі взаємодії належить державній владі і громадянському суспільству» [1].

У монографії Шайгородського Ю. Ж., Андрійчука Т. С., Дідуха А. Я. «Влада і суспільство: діалог через громадські ради» зазначено, що формою взаємодії держави і громадянського суспільства є політичний режим як система методів і засобів здійснення політичної влади, а різні типи політичних режимів – демократичний, авторитарний і тоталітарний – є різними способами цієї взаємодії. Але зауважимо, що слово «режим», на нашу думку, не сумісне із дефініцією «взаємодія». Втім, цілком згодні з тим, що партнером держави громадянське суспільство виступає лише у правовій державі за умов демократичного політичного режиму [2].

Зрозуміло, що основним суб’єктом громадянського суспільства є громадянин, людина, тобто соціально активні особистості, які діють (пропонують та впроваджують соціально корисні ініціативи) поза межами будь-яких об’єднань [3].

Нажаль, на сьогодні не досягнута навіть половина кроків зазначених у плані щодо сприяння саморозвитку громадянського суспільства з боку органів публічної влади (органів державної влади та органів місцевого самоврядування), який передбачає [5]: 1) створення системних, передусім правових та фінансових, умов діяльності організацій та структур громадського сектору; 2) реалізацію політики громадської консолідації для вирішення соціально значущих проблем, спрямованої на забезпечення добробуту громадян; 3) визначення і втілення принципів, на яких будується взаємодія органів публічної влади із структурами ділового і громадського секторів, створення інститутів взаємодії владного, ділового і громадського секторів; 4) удосконалення існуючих і розробка нових форм соціального партнерства та форм співробітництва органів публічної влади із структурами ділового і громадського секторів; 5) вироблення ефективних механізмів підтримки діяльності недержавних організацій у реалізації ними соціально значущих програм.

Існує чимало теорій щодо становлення і розвитку взаємодії влади і громадськості. Однак у царині управлінської практики одним з найпоширеніших і широко вживаних сьогодні є підхід, сформульований в 2001 році Організацією з економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), згідно з яким виділяють три основні рівні налагодження взаємодії влади з громадськістю [4]:

- Інформування – надання інформації громадськості або зацікавленим групам чи організаціям, на які потенційно впливає відповідна політика. Цей процес є цілком одностороннім – владу, за великим рахунком, не цікавить, як сприймається надана інформація і які думки має громадськість з предмету інформування. Разом з тим, інформування має дуже важливе значення, оскільки саме на цьому базуються наступні рівні взаємодії. Без належного інформування справжня громадська участь є неможливою.

- Консультування – консультації з громадськістю у процесі вироблення та реалізації політики, під час прийняття рішень на всіх рівнях влади. Цей процес є також одностороннім, оскільки влада самостійно визначає коло питань, з яких має намір консультуватися, а після отримання порад, пропозицій від громадськості – вчиняє з ними на власний розсуд. Дуже часто через таку односторонність консультації використовуються формально – не з метою отримання та врахування громадської думки, а для легітимізації владних рішень.

- Залучення – участь громадян та їх об’єднати за власною ініціативою у формуванні публічної політики, а також в її реалізації, експертизі, моніторингу та оцінці. Цей тип взаємодії є

двостороннім, а пропозиції, отримані владою у процесі залучення, мають бути розглянуті та враховані за певною відомою процедурою. Саме це є запорукою зворотного зв'язку, а тому чим краще прописані згадані процедури, тим більшою є вірогідність реального врахування позиції громадськості, тим реальнішою є сама участь. Але відзначимо, що не всі вони відбуваються зі зворотнім зв'язком.

Сьогодні для ефективної децентралізації влади в Україні необхідно сформувати перспективні та працюючі механізми взаємодії органів місцевого самоврядування з громадськістю. Але, на жаль, у сучасних умовах на локальному рівні громадяни фактично відсторонені від впливу на вирішення поточних місцевих справ, не мають суттєвих інструментів контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування, що значно стримує демократичні процеси в суспільстві [5].

Оскільки невід'ємною ознакою сучасного етапу суспільного розвитку в Україні є посилення участі громадян у процесах публічного управління, значно актуалізується саме останній рівень суспільно-владної взаємодії, яка є різновидом політичної участі. Під політичною участю традиційно розуміють вплив громадян на функціонування політичної системи, формування політичних інститутів і вироблення політичних рішень. Суб'єктами політичної участі виступають індивіди, соціальні групи і верстви, культурно-професійні, етнонаціональні, конфесійні та політично згуртовані спільноти; всі дорослі громадяни державно-організованих суспільств; міжнародні спільноти. Вони безпосередньо чи будь-яким іншим чином залучені до вироблення і реалізації політичного курсу держав, політико-управлінських рішень, до рекрутування політико-посадових осіб та впливу на їх діяльність [6]. Втім, в умовах становлення моделі демократичного врядування в Україні належна політична участь, як багатостороннє явище можлива лише за умов налагодження відкритого діалогу між публічною владою і громадянським суспільством.

Ключовими функціями політичної участі вважають [7]: 1) політичну соціалізацію особистості; 2) артикуляцію та агрегацію різних групових інтересів та вимог; 3) упередження та розв'язання конфліктів; 4) рекрутування громадських лідерів та публічних політиків та державних службовців; 5) залучення населення до вироблення і реалізації політичних рішень; 6) боротьбу з бюрократизмом і скасування відчуження громадян від політики та управління.

Відзначимо спрямованість функцій на шлях формування політично-свідомого суспільства. Політичну участь населення визнано в числі головних прав людини, які отримали міжнародно-правове визнання. Так, ст. 25 Міжнародного пакту про громадянські і політичні права (Рез. 2200(XXI) ГА ООН від 16 грудня 1966 р.) містить наступні положення [7]: «Кожен громадянин повинен мати без якої б то ні було дискримінації право і можливості: а) брати участь у веденні державних справ як безпосередньо, так і через посередництво вільно обраних представників; б) голосувати і бути обраним на дійсно періодичних виборах, які здійснюються на засадах загального і рівного виборчого права при таємному голосуванні та забезпеченні вільного волевиявлення виборців; в) мати доступ у своїй країні на загальних умовах рівності до державної служби». Саме тому сьогодні на перший план у стратегіях забезпечення конструктивного діалогу держави і суспільства виходять практики, що сприяють активізації участі громадян та їх об'єднань у формуванні публічної політики.

У наш час досягнення партнерських відносин між органами публічної влади та громадянським суспільством є важливою передумовою розвитку української держави та становлення якісної взаємодії між усіма елементами підсистем. Слід зазначити, що ефективна взаємодія публічної влади і громадянського суспільства є однією з основних передумов розвитку демократії. У той же час, успішність взаємодії зумовлюється наявністю постійного двостороннього зв'язку, удосконаленням практики взаємовідносин, активною участю громадян у державних справах. Загалом взаємовідносини і взаємовплив громадянського суспільства і державної влади є визначальним фактором у забезпеченні демократичного розвитку країни.

Не зменшуючи важливості усіх чинників розвитку взаємодії, що досліджується, окремо слід виділити забезпечення прозорості та відкритості інститутів політичної влади, створення механізмів реалізації права кожного на доступ до публічної інформації.

Ціллю діалогу між публічною владою та громадянським суспільством можна вважати створення дієвого механізму взаємодії у напрямі вирішення складних суспільних проблем, в основі якого лежить взаєморозуміння та партнерство. Тобто, основна мета діалогу між владними структурами, інститутами громадянського суспільства та населенням полягає в зміцненні механізмів громадянського партнерства, в своєчасному виявленні та усуненні всього, що може призвести до гострих конфліктів і дезорганізації в житті суспільства, що не можливе без багатосторонньої комунікації зі зворотнім зв'язком.

Список використаних джерел:

1. Михненко А. М. Суспільство та влада: механізми взаємодії : навч.- метод. матеріали для слухачів дисципліни “Механізми взаємодії суспільства і влади” / Михненко А. М., Кравченко С. О., Пантелейчук І. В. та ін. – К. : НАДУ, 2013. – 80 с.

2. Шайгородський Ю. Ж. . Влада і суспільство: діалог через громадські ради : монографія / Шайгородський Ю. Ж., Андрійчук Т. С., Дідух А. Я.; за заг. ред. Шайгородського Ю. Ж. – К. : ПАЛИВОДА А. В., 2011. – 148 с.

3. Якубовський О. Державна влада і громадянське суспільство: система взаємодії : [Монографія] / Якубовський О., Бутирська Т. - О.: ОРІДУ НАДУ, 2004. – 196 с.

4. Абрам'юк І. Демократія участі: механізми громадської участі на місцевому, регіональному та національному рівнях / матеріали до курсу базового навчання кандидатів на участь у мережі. Київ, липень 2014р. - 6 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://regionet.org.ua/files/07_PartDemocracy_Abramyuk_Materials_v.122.07.14.pdf

5. Михайловська О. В. Деякі аспекти комунікативної взаємодії органів місцевого самоврядування та громадськості/ О.В. Михайловська / Науковий вісник Полісся. – Чернігів: ЧНТУ, 2016. – № 1 (5). – 136 с. Режим доступу : <http://nvp.stu.cn.ua/uk/component/k2/item/472-mihaylovska-o-v-deyaki-aspekti-komunikativnoyi-vzaemodiyi-organiv-mistseвого-samovryaduvannya-ta-gromadskosti.html>

6. Політологія: підручник / Розенфельд Ю.М., Герасіна Л.М., Осипова Н.П., Панов М.І., Сахань О.М., Ставицька О.В. - Харків, Право, 2001. - 636 с.

7. Холдар Д. Г. Роль участі громадськості у виробленні та реалізації політики: посібник з участі громадськості / Проект «Голос громадськості» Міжнародний центр перспективних досліджень; за ред.. Холдар Д.Г., Захарченко О.. – К.: Дизайн- студія «Медіа», 2002. – 150 с.

Муляр О.С., магістр 2 курсу,
гр. МПР-112, юридичний факультет

Науковий керівник: **Рудик В.А.**, завідувач кафедри трудового права,
адміністративного права та процесу, к.ю.н., доцент

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСІБ, ЯКІ ВИЇХАЛИ НА ПОСТІЙНЕ МІСЦЕ ПРОЖИВАННЯ ЗА КОРДОН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У сучасних умовах, коли наростає процес глобалізації, відбувається інтернаціоналізація економіки, розвивається регіональна інтеграція, створюється міжнародний ринок праці, відкриваються кордони і, отже, посилюється міждержавна міграція населення, повноцінна можливість реалізації громадянами пенсійних прав, набутих в будь-якій країні, незалежно від місця проживання має величезне значення. Виняткова важливість пенсійного забезпечення для непрацездатних осіб обумовлена тим, що пенсія, як правило, є єдиним джерелом їхнього доходу. Враховуючи неоднакові умови набуття права на пенсію в різних країнах, людина, яка переселилась на проживання в іншу країну, без прийняття державами заходів, спрямованих на збереження пенсійних прав при переселенні, не може реалізувати право на пенсійне забезпечення в повному обсязі, що, в свою чергу, спричиняє зниження рівня її життя. Якщо не буде забезпечена можливість виплати пенсії за кордон, ще в більш

складних умовах може виявитися громадянин, який все життя працював в одній державі, а потім у непрацездатному віці виїхав на місце проживання в іншу країну.

Сучасне правове регулювання пенсійного забезпечення осіб, які виїхали на постійне місце проживання за кордон, знаходиться в умовах, яке дозволяє певною мірою реалізувати своє право цим особам. Проте існують зовнішні чинники, які впливають на необхідність модернізації правового регулювання цього питання.

В даний час світ важко уявити без прав людини, що базуються на принципах рівності, свободи, універсальності, соціальної справедливості та невідчужуваності. Права людини є одним з вищих досягнень людської цивілізації. Під цими правами розуміють певні нормативно структуровані властивості та особливості буття особистості, які виражають її свободу і є невід'ємними і необхідними способами та умовами її життя, її взаємовідносин із суспільством, державою, іншими індивідами [1, с.12]. Основні права людини охоплюють різні сфери її життя, у тому числі соціальну.

Конвенція про захист прав людини і основоположних свобод у своєму тексті прямо не гарантує право особи на пенсію. Відповідно Європейський суд з прав людини заперечує „соціалізацію” положень Конвенції, і кожного разу, коли до поля його зору потрапляють права соціально-економічної природи, нагадує, що ця угода не гарантує соціально-економічні права як такі.

Вирішуючи питання про застосування Конвенції щодо захисту соціальних прав людини, окремі науковці стверджують, що через розширене тлумачення змісту поняття „цивільні права та обов'язки”, ч.1 ст. 6 Конвенції може бути підставою для розгляду справ у Європейському суді з прав людини щодо захисту в тому числі і соціальних прав людини. Зокрема, як відзначала А.В. Деменева, під дію ст. 6 можуть підпадати навіть спори, що відносяться до сфери публічного права, якщо справа зачіпає набуття яких-небудь прав, наприклад, права на пенсію. Спочатку Суд розглядав лише певні виплати по соціальному страхуванню, виходячи з того, що обов'язок здійснювати такі виплати впливає із сплати страхових внесків. Однак з часом Суд все частіше став відносити норми ст. 6 і до спорів про соціальні виплати в рамках державного соціального забезпечення [2,с.10].

У справі „Müller v. Austria”, яку Європейська комісія з прав людини розглянула ще у 1975 році, було сформульовано позицію щодо права власності на пенсію. Зокрема, Європейська комісія з прав людини зазначила, що внаслідок сплати обов'язкових внесків до пенсійного фонду може виникати право власності щодо частки на цей фонд [3].

Тобто, призначена особі пенсія вважається майном відповідно до практики Європейського суду, та підпадає під захист статті 1 Першого протоколу до Конвенції, яка передбачає, що "кожна особа має право мирно володіти своїм майном. Ніхто не може бути позбавлений своєї власності інакше як в інтересах суспільства і на умовах, передбачених законом і загальними принципами міжнародного права».

Стаття 1 Першого протоколу до Конвенції, по суті, гарантує право на власність[4]. У своєму рішенні від 23 вересня 1982 року в справі „Sporrong and Lönnroth v. Sweden” Європейський суд, проаналізувавши зміст цієї статті, визнав, що вона містить "три окремі норми": перша норма, викладена в першому реченні частини першої, має загальний характер і проголошує принцип мирного володіння майном; друга норма, яка міститься в другому реченні частини першої, стосується позбавлення майна і підпорядковує його певним умовам; третя норма, зазначена в частині другій, визнає, що Договірні держави мають право, зокрема, контролювати використання майна відповідно до загальних інтересів. Європейський суд наголошував на тому, що хоча ці три норми і є "окремими", вони пов'язані між собою. Друга і третя норми стосуються конкретних випадків втручання у право мирного володіння майном і, отже, мають тлумачитися у світлі загального принципу, проголошеного в першій нормі[5].

У контексті практики Європейського суду слід зосередити увагу на нормах чинного законодавства України у галузі пенсійного забезпечення, щоб з'ясувати, чи відповідають вони статті 1 Першого протоколу до Конвенції.

Зокрема, норми Закону України “Про пенсійне забезпечення” та Закону України „Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування”, передбачають, що виплати пенсії особам, які виїхали на постійне місце проживання за кордон припиняються. Під час перебування за кордоном пенсія виплачується в тому разі, якщо це передбачено міжнародним договором України, згода на обов’язковість якого надана Верховною Радою України.

Однак слід наголосити на тому, що на сьогоднішній день такі договори не укладені з країнами, де проживає більшість громадян України, що виїхали на постійне місце проживання за кордон.

Таким чином, держава на підставі закону фактично позбавляє осіб права на пенсію за віком, яка є їх „майном” у світлі практики Європейського суду.

Суд у своїх рішеннях неодноразово наголошував на тому, що позбавлення майна становить крайню міру втручання у право власності.

Аналізуючи пенсійне законодавство Ірена Коваль робить висновок, що у даному випадку не може йти мова про правомірне втручання у право власності громадян України, які виїжджають на постійне місце проживання за кордон. Держава не може обґрунтувати таке втручання захистом загальних інтересів суспільства, який би переважав над захистом основних прав особи. Тобто це втручання є свавільним та не гарантує наявності розумної співмірності між засобами, що використовуються, і метою, що переслідується, відповідно до практики Європейського суду.

Окрім того вона зазначає, що згадані норми пенсійного законодавства є дискримінаційними у сенсі статті 1 Протоколу №12 до Конвенції, яка передбачає, по-перше, що здійснення будь-якого передбаченого законом права забезпечується без дискримінації за будь-якою ознакою, наприклад за ознакою статі, раси, кольору шкіри, мови, релігії, політичних чи інших переконань, національного чи соціального походження, належності до національної меншини, майнового стану, народження або за іншою ознакою; по-друге, що ніхто не може бути дискримінований будь-яким органом державної влади за будь-якою ознакою, наприклад за тими, які зазначено в пункті 1[6].

Також хотілось би зазначити, що Європейський суд покладає на учасників Конвенції позитивні обов’язки. Тобто Європейський суд може вважати, що держава не виконує положення Конвенції не лише через втручання у права, а й через відсутність (недостатність) втручання з її боку щодо захисту прав громадян, зокрема, в плані нормативного регулювання.

Отже, всі передумови винести при нагоді рішення на користь пенсіонера, який виїхав на постійне місце проживання у країну, з якою не має відповідного договору щодо пенсійного забезпечення, і якому припинили виплачувати пенсію, були.

Згідно зі статтею 14 Конвенції користування правами та свободами, передбаченими Конвенцією, має бути забезпечено без дискримінації за будь-якою ознакою. Стаття 1 Першого протоколу до Конвенції передбачає, що кожна фізична або юридична особа має право мирно володіти своїм майном, ніхто не може бути позбавлений своєї власності інакше як в інтересах суспільства і на умовах, передбачених законом і загальними принципами міжнародного права. Порушення вищевказаних положень було констатовано Європейським судом у рішенні від 07.11.2013 у справі «Пічкур проти України», заява № 10441/06, з огляду на те, що право заявника на отримання пенсії було поставлено в залежність від місця його проживання, внаслідок чого склалась ситуація, коли заявник, пропрацювавши багато років в Україні та сплачуючи обов’язкові внески до системи загальнообов’язкового державного пенсійного страхування, був позбавлений права на пенсію. Також державою не було надано пояснень щодо існування різниці у ставленні державних органів до пенсіонерів, які проживають на території України та які виїхали за кордон[7].

Виконуючи заходи загального характеру на виконання рішення Європейського суду у даній справі, за поданням щодо вжиття заходів загального характеру, необхідних для виконання рішень Європейського суду з прав людини, що набули статусу остаточного в І

кварталі 2014 року, Кабінетом Міністрів України був внесений проект Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та єдиних принципів нарахування пенсій» №2767. Як альтернативні цьому законопроекту у 2015 році, були зареєстровані ще законопроекти №2767-1 та №2767-2. Стосовно регулювання пенсійного забезпечення осіб, які виїхали за кордон законопроект №2767 пропонував наступні зміни до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»:

«26) статтю 51 викласти в такій редакції:

“Стаття 51. Виплата пенсії у разі виїзду за кордон

1. У разі виїзду пенсіонера на постійне місце проживання за кордон пенсія, призначена в Україні, за заявою пенсіонера може бути виплачена йому за шість місяців наперед перед від'їздом, рахуючи з місяця, що настає за місяцем зняття з обліку за місцем постійного проживання.

2. У разі виїзду пенсіонера на постійне місце проживання до держави, з якою Україною укладено міжнародний договір у сфері пенсійного забезпечення, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України, виплата пенсії здійснюється у порядку, передбаченому договором.

3. У разі виїзду пенсіонера на постійне місце проживання до держави, з якою Україною не укладено міжнародного договору у сфері пенсійного забезпечення, згода на обов'язковість якого надана Верховною Радою України, виплата пенсії здійснюється у розмірі, обчисленому відповідно до статей 27 та 28 цього Закону, у порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України.”»[8]

Законопроект №2767-1 пропонував такі самі зміни, а №2767-2 взагалі не містив змін стосовно статті 51.

Проте жоден із зазначених законопроектів не був прийнятий. Натомість в травні 2016 році було зареєстровано новий проект Закону про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення системи пенсійного забезпечення, встановлення єдиних принципів призначення пенсій та запровадження накопичувального рівня пенсійного страхування № 4608-1. Однак, в ньому не передбачається внесення змін до статті 51 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», що може ще віддалити у часі вирішення проблеми пенсійного забезпечення осіб, які виїхали за кордон на постійне місце проживання, а значить, може бути розцінене як порушення ст.15 Закону України «Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини» [9].

Крім того, поза увагою законодавців залишився той факт, що в резолютивній частині рішення Конституційного Суду України від 7 жовтня 2009 року №25-рп/2009 напряду не згадується частина перша статті 92 Закону України «Про пенсійне забезпечення», де говориться: «Громадянам, які виїхали на постійне проживання за кордон, пенсії не призначаються». Постанова Пленуму Верховного Суду України №6 від 24.04.2015 тлумачить позицію Конституційного Суду щодо статті 92 Закону України «Про пенсійне забезпечення» такою, яка визнає цю статтю також неконституційною.

Отже, механізм призначення пенсій особам, які виїхали на постійне місце проживання за кордон, на даний момент залишається нерегульованим, ані на рівні законодавства, ані на рівні проектів змін до законодавства.

Таким чином, основними напрямкам вдосконалення правового регулювання пенсійного забезпечення осіб, які виїхали на постійне місце проживання за кордон, є:

1) укладення нових угод про соціальне забезпечення, в першу чергу з країнами, в яких знаходиться значна частина осіб, що мають право на пенсійне забезпечення Україною;

2) внесення змін до законодавства та приведення у конституційне поле питання виплат призначених пенсій особам, які виїхали на постійне місце проживання за кордон.

Список використаних джерел:

1. Лукашева Е.А. Права человека. Учебник для вузов / Е. А Лукашева. – Москва: НОРМА-ИНФРА, 2001 – 573 с.
2. Европейские стандарты права на справедливое судебное разбирательство и российская практика // Под общ. ред. А.В. Деменевой. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. – 2004. – 240с.
3. Case of Müller v. Austria (Application no. 28034/04) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://law.kararara.com/viewtopic.php?f=25&t=4642>
4. Протокол №1 до Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_535
5. Case of Sporrong and Lönnroth v. Sweden (Application no. 7152/75) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://opil.ouplaw.com/view/10.1093/law:ihrl/36echr82.case.1/law-ihrl-36echr82>
6. Трена Коваль Питання виплат пенсій громадянам України у разі виїзду за кордон на постійне місце проживання в світлі Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://old.minjust.gov.ua/10322>
7. Справа «Пічкур проти України» (Заява №10441/06) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/974_984
8. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та єдиних принципів нарахування пенсій [Електронний ресурс] – Проект Закону від 30.04.2015 №2767 – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55000
9. Про виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини [Електронний ресурс] – Закон України від 23.02.2006 року №3477 – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3477-15>

Назимко М.Н., магістр 2 курсу,

гр. МПР-113, юридичний факультет

Науковий керівник: **Усенко О.В.**, доцент кафедри цивільного, господарського права та процесу, к.ю.н.

Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ПОНЯТТЯ СПОСОБІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИКОНАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ, ЩО ВИНИКАЮТЬ У СФЕРІ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Моральні та філософські підвалини сучасної цивілізації, а також господарсько-правові засади здійснення господарської діяльності припускають дотримання досягнутих угод. В даному випадку принцип «договори повинні дотримуватися» (у перекладі з латині означає "Договір повинен бути виконаний (Договір повинен дотримуватися)" визнається в якості догми, основного постулату договірного права [1].

Інвестування господарської діяльності шляхом розміщення в ній кредитних ресурсів банківської установи безпосередньо залежить від створення економіко-правових гарантій своєчасного і повного повернення перерозподілених позикових коштів. Варто погодитися з думкою, згідно з яким найважливіше місце серед правових умов гарантування інтересів банків-кредиторів займає правове забезпечення виконання кредитних зобов'язань позичальниками [2, с. 25].

Сучасні традиції континентальної системи права орієнтовані на встановлення прав кредитора, а не на закріплення захисних заходів і врегулювання умов, що дозволяють потерпілій стороні примусово здійснити або іншим чином задовольнити свій інтерес [3, с. 102-103]. З огляду на це, можна зробити висновок про особливу актуальність комплексного аналізу юридичної природи та системи забезпечення виконання господарського кредитно-банківського зобов'язання.

Беручи до уваги результати наукових досліджень класифікацій господарських зобов'язань [4, с. 564-571; 5, с. 6-11], слід відзначити наступне. Характер взаємозв'язку господарських кредитно-банківських зобов'язань зумовлює їх диференціацію на основні та

додаткові (обслуговуючі). В якості основного виступає кредитне зобов'язання, породжене кредитним договором (господарсько-договірне зобов'язання). У той же час, як правило, в прямій залежності від основного знаходиться ряд обслуговуючих та забезпечуючих зобов'язань. До їх числа, наприклад, відносяться зобов'язання, що породжуються договорами поруки, застави, державного гарантування та ін.

В процесі виконання господарського кредитно-банківського зобов'язання його учасники зобов'язані дотримуватися таких принципів банківського кредитування, як зворотність, платність, терміновість, цільова спрямованість (як правило), забезпеченість. Зазначені принципи цілком відповідають загальним умовам виконання господарських зобов'язань, регламентованим диспозицією статті 193 ГК України [6]. Дотримання цих принципів - передумова легітимного розвитку господарського кредитно-банківського зобов'язання.

У той же час зазначені принципи дотримуються не завжди, що призводить до порушень, взятих на себе учасниками сфери банківського кредитування юридичних прав і обов'язків, в тому числі і з неповернення кредитних коштів. Вважаємо цілком переконливою точку зору, згідно з якою проблема повернення кредитів не може бути успішно вирішена без вдосконалення правового регулювання кредитних правовідносин, а також аналізу можливих способів забезпечення виконання кредитних зобов'язань [7, с. 12].

На наше переконання, забезпечується саме виконання господарського кредитно-банківського зобов'язання, а не сам кредитний договір. Зазначений підхід обумовлений тим, що головною метою забезпечення виступає не саме формальне сприяння виконанню юридичного факту, що обумовлює виникнення кредитного договору, а сприяння реалізації юридичних обов'язків учасників банківського кредитування.

Аналіз чинного законодавства дозволяє зробити висновок про відсутність легальної дефініції терміна «забезпечення виконання господарських зобов'язань», що призводить до неоднозначного тлумачення способів забезпечення господарських кредитно-банківських зобов'язань в судовій практиці і правозастосовчій діяльності в цілому.

Слід зазначити, що в юридичній теорії також відсутня загальновизнане поняття способів забезпечення виконання господарських кредитно-банківських зобов'язань. Примітно, що зазначена ситуація притаманна і деяким розвиненим західним державам. Так, проаналізувавши загальні проблеми банківського права Англії, російський вчений А.А.Вишневський відзначає відсутність єдиної думки англійських юристів щодо визначення забезпечення виконання зобов'язань в банківських операціях [8, с. 213]. Однак в більшості зазначених робіт дослідженню піддавалися лише окремі проблеми забезпечення кредитного зобов'язання без чіткого розмежування понять господарського та цивільного кредитного зобов'язання. Якщо враховувати динаміку вітчизняного господарського кредитно-банківського законодавства, а також переважну російську «географію» зазначених досліджень, то можна виявити, що в них не відображені останні зміни чинного кредитно-банківського законодавства України.

На даний момент досить авторитетна наукова школа господарського права під способами забезпечення зобов'язань розуміє особливі засоби додаткового стимулювання належного виконання зобов'язань боржником, а в разі невиконання ним своїх зобов'язань - кошти задоволення законних вимог кредитора [4, с. 581]. Погоджуючись з цією позицією, вважаємо доцільною її конкретизацію в сфері забезпечення виконання господарських кредитно-банківських зобов'язань.

Забезпечення виконання господарських кредитно-банківських зобов'язань характеризується застосуванням правових забезпечувальних заходів (засобів) належного виконання господарських зобов'язань. Слід зазначити, що деякі способи забезпечення безпосередньо встановлені положеннями чинного законодавства. З іншого боку, «гнучкість» 546 статей ГК України та 199 ГК України [6], обумовлює можливість розробки і застосування учасниками забезпечується зобов'язання забезпечувальних засобів, не передбачених в даних складах. Зазначені кошти можуть бути встановлені відповідними

положеннями господарського договору або правилами господарського кредитно-банківського обороту за умови їх несуперечності положень чинного господарського законодавства.

Спираючись на запропонований російськими вченими М. І. Брагинський і В. В. Вітрянський - підхід в розумінні юридичної природи «забезпечувальних заходів» як певних стимулів для легітимної діяльності позичальника [9, с. 338-341], вважаємо обґрунтованим наступний висновок.

Застосування забезпечувальних заходів в рамках господарського кредитно-банківського зобов'язання значною мірою гарантує його належне виконання. Учасники банківського кредитування, усвідомлюючи можливість настання несприятливих економіко-правових наслідків застосування конкретної забезпечувальний захід, змушені належним чином виконувати прийняте на себе зобов'язання. Вибір і подальше застосування конкретної забезпечувальний захід характеризує конкретний спосіб забезпечення виконання господарського кредитно-банківського зобов'язання.

Таким чином, під способами забезпечення виконання господарського кредитно-банківського зобов'язання необхідно розуміти передбачені законом або кредитним договором спеціальні засоби, що стимулюють належне і реальне виконання боржником покладених на себе зобов'язань і забезпечують задоволення законних вимог кредитора при невиконанні (неналежному виконанні) своїх обов'язків боржником.

Вважаємо, що в процесі визначення способів забезпечення виконання господарського зобов'язання не слід акцентувати увагу лише на їх стимулюючий ефект. Тому вважаємо цілком переконливим думку російського вченого С. Сарбаш, згідно з яким у разі неналежного виконання зобов'язань стимулюючий ефект відступає на задній план і головним стає забезпечення як таке, тобто створення для кредитора, внаслідок засобів забезпечення, можливостей задоволення в тій чи іншій мірі його майнових вимог [10, с. 94].

В результаті застосування конкретного способу забезпечення в сфері господарської діяльності мають реалізовуватися основні властивості примусових, заохочувальних і переконливих заходів. Вважаємо неприпустимим використання в сфері господарювання не скориговані на неї, традиційних способів забезпечення виконання зобов'язань. Інакше зазначені способи забезпечення не здатні цілеспрямовано впливати на формування правомірної мотивації поведінки суб'єктів господарювання - учасників банківського кредитування.

Господарсько-правова методологія забезпечення виконання кредитно-банківських зобов'язань характеризується всебічним використанням різних методів забезпечення (методи переконання, примусу і заохочення). В результаті цього формується свідомість учасників банківського кредитування, що спонукає їх до вчинків, які відповідають вимогам чинного господарського законодавства, кредитного договору, а також звичаям господарського ділового обороту.

Так, в процесі розвитку господарського кредитно-банківського зобов'язання метод переконання проявляється в «легальних дефініціях» і загальних нормативно-правових правилах інституту банківського кредитування. Диспозиції норм права, прямо або побічно регламентують сферу банківського кредитування, сприяють досягненню мети: формування правосвідомості точного виконання норм права.

Метод примусу в сфері банківського кредитування реалізується за допомогою застосування до його учасників господарсько-правових санкцій. Факт наявності законодавчо визначених штрафних санкцій за неналежне виконання господарських кредитно-банківських зобов'язань сприяє формуванню в свідомості потенційного правопорушника розуміння реальності і невідворотності виникнення загрози настання несприятливих для нього наслідків.

Список використаних джерел:

1. Hyland R. On setting forth the law of contract: a Foreword // The American Journal of Comparative law. – 1992. – Vol.42. – P. 546 – 547.
2. Кресс В.В. Обязательство по возврату банковского кредита и поручительство как способ обеспечения его исполнения: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. – Томск, 1999. – 261 с.
3. Жарский А. Присуждение к исполнению обязанностей в натуре как способ защиты при нарушении договора // Хозяйство и право. – 2002. – № 7. – С. 102-112.
4. Хозяйственное право: Учебник / В.К. Мамутов, Г.Л. Знаменский, К.С. Хахулин и др.; Под ред. В.К. Мамутова. – К.: Юринком Интер, 2002. – 912 с.
5. Быков А.Г. Система хозяйственных договоров // Вестник МГУ. – Сер. право. – 1974. – № 1. – С. 12-16.
6. Господарський кодекс України. – К.: Видавничий Дім „Ін Юре”, 2006. – 224 с.
7. Шакиров Р.Р. Обеспечение исполнения кредитного обязательства: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. – М., 2006. – 24 с.
8. Вишневыский А.А. Банковское право Англии. – М.: Статут, 2000 – 300 с.
9. Брагинский М.И. Договорное право: Общие положения. Кн. 1 / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – 2-е изд., испр. – М.: Статут, 1999. – 848 с.
10. Сарбаш С. Способы обеспечения исполнения обязательств // Хозяйство и право. – 1995. – № 11. – С. 110-116.

Нітченко А.Г., доцент кафедри теорії та історії держави і права,
конституційного права, к.і.н., доцент
Менджул К.В., студентка 1 курсу,
гр. ТПР-161, юридичний факультет

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: karina.mendzhul@mail.ru*

СИСТЕМА ПРАВОВИХ ГАРАНТІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВ І СВОБОД ЛЮДИНИ І ГРОМАДЯНИНА В УКРАЇНІ

Формування громадянського суспільства в Україні актуалізує проблему належного гарантування реалізації прав і свобод людини та громадянина, адже їх порушення, або перешкоджання в їх реалізації тягне спричинення шкоди як їх володарю, так і всій системі суспільних відносин, підриває підвалини суспільного і державного ладу.

У теорії конституційного права окремі проблеми теорії та практики гарантування прав і свобод людини та громадянина досліджували такі науковці, як Ю. М. Грошевий, С. П. Добрянський, Т. М. Заворотченко, А. Ю. Олійник, В. Ф. Погорілка, П. М. Рабінович, Н. Г. Шукліна та ін.

Проаналізувавши вітчизняний науковий доробок з окресленої тематики, зазначимо, що у найзагальнішому значенні, гарантії реалізації конституційних прав і свобод людини і громадянина, а також їх обов'язків – це є сукупність соціальних, економічних, політичних, правових та інших прийомів, механізмів і методів, які дозволяють реалізувати на практиці закріплені в конституції права і свободи людини і громадянина.

Із зазначеного визначення випливає, що головне призначення гарантій полягає у наданні всім громадянам рівних юридичних можливостей для реалізації, охорони й захисту прав і свобод, а також для забезпечення найсприятливіших умов для реалізації конституційно закріпленого статусу людини.

Гарантії прав і свобод людини можна класифікувати за ступенем поширеності на міжнародні, що встановлюються міжнародними актами з прав людини і національні (або внутрішньодержавні), які закріплюються нормами національного законодавства та гарантуються державою. За практичним спрямуванням гарантії розрізняють за змістом і поділяють на дві основні категорії: загальні та спеціальні (або юридичні). Зокрема, до загальних відносять:

- політичні гарантії (суверенітет держави, дотримання демократичних засад, фактична незмінність її конституційного ладу, забезпечення законності, відкритість політичної системи, гарантування плюралізму, демократія в найширшому її розумінні тощо);

- ідеологічні гарантії (ліберальна концепція прав людини, ідеологічний плюралізм, багатоманітність, заборона визнання державою жодної ідеології як обов'язкової);

- економічні гарантії (спосіб виробництва; економічний лад суспільства, який забезпечує неухильне зростання продуктивних сил на основі визнання й захисту різних форм власності на засоби виробництва; соціально-орієнтована економіка, економічна свобода громадян та їхніх об'єднань);

- соціальні гарантії (максимальна зайнятість населення, відсутність будь-якого суспільно-політичного протистояння окремих соціальних верств населення та регіонів України, відсутність тенденцій моральної та духовної деградації в суспільстві);

- організаційні гарантії (народ, держава, Верховна Рада України, Президент України, Кабінет Міністрів України та інші центральні органи виконавчої влади, Конституційний Суд України, судова система, Уповноважений Верховною Радою України з прав людини, органи прокуратури та адвокатури, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування, Збройні сили України, правоохоронні органи, органи міжнародних організацій, членом або учасником яких є Україна, політичні партії і громадські організації, засоби масової інформації).

До спеціальних (або юридичних) гарантії відносять норми-принципи, юридичну відповідальність та юридичні обов'язки, метою яких є реальне забезпечення правовими засобами максимального здійснення, охорони й захисту конституційних прав і свобод. Зокрема, вони реалізуються через систему таких специфічних засобів нормотворчої техніки, як: презумпція невинуватості, неможливість зворотної дії закону та неможливість бути двічі притягнутим до юридичної відповідальності за одне й те саме правопорушення.

Зазначені гарантії узгоджені і тісно пов'язані між собою, складають відповідну систему і у сукупності забезпечують систему прав і свобод людини і громадянина. Вони знайшли втілення у статтях Конституції України [1] та нормах поточного законодавства, однак їх практична реалізація досі знаходиться не на належному рівні та потребує нагального вдосконалення.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. Документ 254к/96-вр., в редакції від 30.09.2016 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>

Нітченко А.Г., доцент кафедри теорії та історії держави і права, конституційного права, к.і.н., доцент

Приходько В.О., студентка 1 курсу, гр. ТПР-161, юридичний факультет

Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: veronikaprihodko@i.ua

МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ СТАНДАРТИ У СФЕРІ ЗАХИСТУ ПРАВ ЛЮДИНИ

Процеси глобалізації, що відбуваються сьогодні в світі, справляють значний вплив на всі процеси суспільного життя, у тому числі на правові аспекти розвитку суспільства. Зокрема, в умовах універсалізації позитивного світового досвіду, на рівні окремих держав та рівні міжнародного співтовариства, чітко окреслилася тенденція актуалізації міжнародних стандартів основоположних прав людини.

Становлення міжнародно-правових стандартів у сфері захисту прав людини пов'язують з розробкою й ухваленням міжнародних актів універсального характеру, а також із формуванням міжнародних організаційних механізмів захисту цих прав.

Класифікація міжнародних стандартів прав людини здійснюється за різними критеріями: за онтичним статусом (номінальні та фактичні), за деонтичним статусом (обов'язкові та рекомендаційні), за простором дії (всесвітні (глобальні) та регіональні), за колом адресатів (загальні та спеціальні), залежно від суб'єктів встановлення [1, с. 27]. Найбільш вживаною є класифікація за простором дії.

Першим універсальним міжнародно-правовим актом глобального рівня визнана Загальна декларація прав людини 1948 р. [2]. Декларація містить систематизований виклад громадянських, політичних, економічних, соціальних та культурних прав, які повинна мати кожна людина. Викладену систему основних прав людини було запропоновано визнати всім державам світу, імплементувати її у національне законодавство та забезпечити її охорону і захист.

Загальна декларація прав людини послужила фундаментом для подальшої поступової розробки міжнародно-всесвітніх стандартів прав людини. Так, міжнародні стандарти прав людини були закріплені у наступних міжнародних документах універсального характеру: Міжнародному пакті про економічні, соціальні і культурні права 1966 р., Міжнародному пакті про громадянські та політичні права 1966 р. з Факультативним протоколом до нього, Міжнародній конвенції про ліквідацію всіх форм расової дискримінації 1966 р., Конвенції про ліквідацію усіх форм дискримінації у відношенні до жінок 1979 р., Конвенції проти катувань та інших жорстоких, нелюдських або таких, що принижують гідність, видів поводження і покарання 1984 р., Конвенції про права дитини 1989 р., Міжнародній конвенції про захист прав всіх трудящих-мігрантів та членів їх сімей 1990 р., Міжнародній конвенції про захист усіх осіб від насильницьких зникнень 2006 р., Конвенції про права осіб з інвалідністю (Конвенція про права інвалідів) 2006 р.

Зазначені всесвітні стандарти, сьогодні, формують склад так званого Міжнародного білля з прав людини та визначають універсальний комплекс основних прав та свобод, який у єдності з конституційними правами повинен забезпечити нормальну життєдіяльність кожного індивіда.

До регіональних стандартів у сфері захисту прав людини відносять, наприклад, Європейську конвенцію про захист прав людини і основних свобод 1950 р., Американську конвенцію прав людини 1969 р., Африканську хартію прав людини і народів 1981 р. та ін.

Особливістю регіональних стандартів є те, що вони, як правило, більш детальні за змістом і регламентують порядок захисту прав людини у разі їх порушення державою.

Слід зазначити, що у світлі глобальних інтеграційних процесів для українського конституційного розвитку особливу актуальність набувають норми як всесвітніх так і регіональних міжнародних актів, адже вони вже давно є визнаними загальнолюдськими цінностями.

Список використаних джерел:

1. Рабінович П. Міжнародні стандарти прав людини: загальні ознаки, класифікація [Електронний ресурс] / П. Рабінович, О. Венецька // Вісник Академії правових наук України: зб. наук. праць. – 2012. – № 4 (71). – С. 18-28. – Режим доступу: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/APNU/Visnuk2012_71.pdf
2. Загальна декларація прав людини: Міжнародний документ від 10.12.1948 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_015.

Нітченко А.Г., доцент кафедри теорії та історії держави і права,
конституційного права, к.і.н., доцент
Пророченко В.В., студент 1 курсу,
гр. КІР-162, юридичний факультет
Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: makromea@ukr.net

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КОНЦЕПЦІЇ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Основними критеріями цивілізаційного розвитку європейських країн є демократія, громадянське суспільство, соціальна та правова держава, національні інтереси, свобода і творчість. Для незалежної України формування розвинутого громадянського суспільства є однією з найважливіших умов просування євроінтеграційним курсом, у зв'язку з чим, актуалізується проблема визначення теоретико-методологічних основ концепції громадянського суспільства.

Категорія «громадянське суспільство» є багатогранною та багатозмістовною, що поєднує в собі соціально-наукові знання та практику.

В контексті розвитку політичних і правових вчень про ідеальний тип суспільства питання громадянського суспільства історично постало ще за часів античності. Однак його зміст залишався досить невизначеним. Так, у давньоримській літературі громадянське суспільство розглядалося як протилежність нецивілізованому, варварському суспільству, в давньогрецькій – як форма античного полісу у сенсі громадянської общини. Сам по собі термін «громадянське суспільство» у його грецькому і латинському варіантах був пов'язаний з особою громадянина. Термін «громадянин» спочатку мав соціально-економічний зміст, згодом, він поступово набув політико-юридичного значення і остаточно утвердився у римському праві. Саме в цей час відбувається усвідомлення сили впливу громадянського суспільства на державу.

У епоху середньовіччя остаточно закріплюється теоретичне поняття особистості. Громадянське суспільство розглядається як складова держави.

У період Нового часу визрівають ідеї, на яких у подальшому сформувалася концепція громадянського суспільства. Під громадянським суспільством стала розумітися система зв'язків і інтересів, що забезпечує вільну реалізацію людиною її прав.

Основні концептуальні положення про громадянське суспільство були сформульовані такими видатними мислителями, як Дж. Локком, А. Фергюссоном, Ш.-Л. Монтеск'є, І. Кантом, Г. Гегелем, А. де Токвілем та ін. Ці мислителі пропагували ідеї особистої свободи, свободи приватної власності, обмеження впливу держави на економічне життя, обстоювали ідею поділу влади. В зазначений період була розроблена цілісна концепція громадянського суспільства. Громадянське суспільство починає розрізнятися від держави та розумітися як об'єднання індивідів на основі їх потреб та як засіб забезпечення їх безпеки.

Зазначені ідеї мали непересічне значення для формування теоретичних засад громадянського суспільства і правової держави.

Спочатку термін громадянське суспільство використовувався для розмежування суспільства та держави. Згодом, виокремлення громадянського суспільства від держави, його відносна незалежність та автономність стають загальноновизнаною. Зусилля науковців у Новітній період стали спрямовуватися на дослідження інших питань: процеси становлення і взаємодії громадянського суспільства і правової держави – демократичне середовище реалізації громадянських цінностей: свободи, справедливості тощо.

Цим питанням присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та західних учених, зокрема таких, як К. Аллена, Г. Алмонда, М. Баймуратова, В. Баркова, Ф. Броделя,

Т. Геблера, Ф. фон Гайєка, Ю. Оборотова, М. Орзіха, В. Погорілко, Т. Розова, Ю. Тодика, О. Фризького та ін.

Сьогодні громадянське суспільство розглядається як інститут який розвивається в тісному зв'язку з державою. Як соціальний фундамент, на якому будується політична система суспільства, формується і здійснюється державна влада і в той же час, як засіб обмеження державної влади стримання її від прагнення до абсолюту та авторитарності. Зазначені науковці зазначають, що формування інститутів громадського суспільства і політичних інститутів здійснюється одночасно, в тісному зв'язку. І лише на певному етапі відбувається розмежування інститутів громадського суспільства і політичної сфери.

Однак, у теоретичному сенсі, серед науковців відсутня єдність в розумінні самого феномена громадянського суспільства, воно то ототожнюється з недержавним інститутом, то зводиться до конкретних соціально-політичних інститутів, найчастіше – до неурядових організацій.

Отже, існує подальша необхідність в теоретично-методологічному осмисленні основ концепції громадянського суспільства.

Нітченко А.Г., доцент кафедри теорії та історії держави і права,
конституційного права, к.і.н., доцент
Шаповалова В.В., студентка 1 курсу,
гр. КПр-161, юридичний факультет
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail : shapovalova_verunya@mail.ua*

ІНСТИТУТ ГРОМАДЯНСТВА: ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

Одним з основних прав людини, конституційно-правовою цінністю є право на громадянство. Інститут громадянства є фундаментальним інститутом конституційного і міжнародного права, оскільки він розкриває особливість правового стану громадян держави порівняно з іншою частиною населення, тому актуальність його дослідження не викликає сумнівів.

Проблематика правової природи інституту громадянства є достатньо розробленою у вітчизняній юридичній науці. Зокрема, проблеми громадянства в цілому, його змістовного наповнення та юридичної сутності знайшли відображення у працях Л. М. Альбертіні, П. Ф. Гураля, А.М. Колодія, А. М. Копиленка, А. Ю. Олійника, В. Ф. Погорілка, Ю.М. Тодика та ін.

Питання громадянства України регулюються Конституцією України [1], Законом України «Про громадянство України» [2], чинними міжнародними договорами з питань громадянства та підзаконними актами, зокрема, процедура та порядок вчинення дій з питань громадянства визначені Указом Президента України № 215/2001 «Питання організації виконання Закону України «Про громадянство України» [3]. Зазначена система конституційно-правових норм, що регулюють питання громадянства, складає головний конституційно-правовий інститут – інститут громадянства.

Відповідно до чинного законодавства під громадянством України розуміється правовий зв'язок між фізичною особою і Україною, що знаходить свій вияв у їх взаємних правах та обов'язках. Певний зв'язок особи з державою обумовлюється наступними ознаками громадянства: правовим характером, необмеженістю у просторі й часі, максимальним обсягом взаємних прав та обов'язків. Держава ж повинна охороняти права і свободи громадян, створювати належні умови для їх реалізації.

Таким чином, громадянство визначає основи правового статусу особи, постійний правовий зв'язок громадянина з відповідною державою, сукупність конституційних норм, які врегульовують однорідні суспільні відносини по набуттю та припиненню громадянства, порядок оскарження рішень з питань громадянства.

Істотні риси відносин громадянства визначають наступні вихідні положення: єдиного громадянства; запобігання виникненню випадків безгромадянства; неможливості позбавлення громадянина України громадянства України; визнання права громадянина України на зміну громадянства; неможливості автоматичного набуття громадянства України іноземцем чи особою без громадянства внаслідок укладення шлюбу з громадянином України або набуття громадянства України його дружиною (чоловіком) та автоматичного припинення громадянства України одним з подружжя внаслідок припинення шлюбу або припинення громадянства України другим з подружжя; рівності перед законом громадян України незалежно від підстав, порядку і моменту набуття ними громадянства України; збереження громадянства України незалежно від місця проживання громадянина України.

Державі належить суверене право визначати коло своїх громадян. Згідно зі ст. 3 Закону України «Про громадянство України» належність до громадянства України визнається за такими категоріями осіб: за усіма громадянами колишнього СРСР, які на момент проголошення незалежності України постійно проживали на території України. Такі особи вважаються громадянами України з 24 серпня 1991 р.; за особами, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних чи інших ознак, які на момент набрання чинності першого Закону України «Про громадянство» (13 листопада 1991 р.), що наразі втратив чинність, проживали в Україні і не були громадянами інших держав; за особами, які прибули в Україну на постійне проживання після 13 листопада 1991 р. і яким у паспорті громадянина колишнього СРСР зразка 1974 р. органами внутрішніх справ України внесено напис «громадянин України», та діти таких осіб, які прибули разом із батьками в Україну і на момент прибуття в Україну не досягли повноліття, якщо зазначені особи подали заяви про оформлення належності до громадянства України; за особами, які набули громадянство України відповідно до законів України та міжнародних договорів України [2].

Оформлення набуття громадянства України здійснюється виключно за ініціативою особи. Громадянство України набувається за такими підставами: за народженням; за територіальним походженням; внаслідок прийняття до громадянства України; внаслідок поновлення у громадянстві України; внаслідок усиновлення; встановлення над дитиною опіки чи піклування, влаштування дитини в дитячий заклад чи заклад охорони здоров'я, у дитячий будинок сімейного типу чи прийомну сім'ю або передачу на виховання в сім'ю патронатного вихователя; внаслідок набуття громадянства України особою, визнаною судом недієздатною, внаслідок встановлення над нею опіки громадянина України; внаслідок набуття громадянства України дитиною у зв'язку з перебуванням у громадянстві України її батьків чи одного з них; внаслідок визнання батьківства чи материнства або встановлення факту батьківства чи материнства.

Набуття громадянства означає отримання встановлених у державі прав громадянина.

Причому набуття громадянства України дітьми віком від 14 до 18 років може відбуватися лише за їхньою згодою. клопотання про набуття громадянства України може подати не тільки особа без громадянства, а й іноземець, який зобов'язується припинити іноземне громадянство протягом 2 років з моменту реєстрації його громадянином України.

Законодавство України також передбачає можливість припинення або втрати українського громадянства. Зокрема, громадянство України припиняється за наявності таких підстав: внаслідок виходу з громадянства України; внаслідок втрати громадянства; за підставами, передбаченими міжнародними договорами України [2].

Загальний строк розгляду клопотання про вихід з громадянства України не повинен перевищувати 1 рік. Вихід із громадянства України не допускається, якщо особі, яка порушує клопотання про вихід із громадянства України, в Україні повідомлено про підозру в

скоєнні кримінального злочину або щодо якої в Україні винесено обвинувальний вирок суду, що набрав законної сили і підлягає виконанню.

Добровільним набуттям громадянства іншої держави вважають усі випадки, коли громадянин України для набуття громадянства іншої держави повинен був звертатися із заявою або клопотанням про таке набуття у порядку, встановленому національним законодавством держави, громадянство якої набуते.

Рішення про припинення громадянства приймається указом Президента України на основі рішення комісії з питань громадянства, прийнятого за клопотанням спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань громадянства, або за поданням про втрату особами громадянства України Міністерства закордонних справ, дипломатичними представництвами та консульськими установами. Строк виконання рішень Президента України з питань громадянства не повинен перевищувати 1 місяця.

Ст. 19 Закону України «Про громадянство України» передбачає також випадки, коли таке позбавлення неможливе, а саме в разі: одночасного набуття дитиною при народженні громадянства України та громадянства іншої держави чи держав; набуття дитиною, яка є громадянином України, громадянства своїх усиновителів-іноземців; автоматичного набуття іншого громадянства внаслідок одруження з іноземцем; автоматичного набуття громадянином України, який досяг повноліття, іншого громадянства внаслідок застосування законодавства про громадянство іноземної держави; набуття особою громадянства України на підставі ст. 9 цього Закону внаслідок обману, свідомого подання неправдивих відомостей або фальшивих документів; добровільного вступу на військову службу іншої держави, яка відповідно до законодавства цієї держави не є військовим обов'язком чи альтернативною (невійськовою) службою [2]. При цьому приклади застосування даної процедури невідомі.

У підсумку слід зазначити, що інститут громадянства є визначальним чинником та найважливішим елементом характеристики правового статусу особи. Наявність у особи громадянства дає їй можливість користуватися всіма конституційними правами і свободами, виконувати обов'язки, адже їх обсяг залежить від наявності чи відсутності у особи статусу громадянина даної країни. Крім того, громадянство надає людині право на захист з боку держави. На сьогодні розвиток інституту громадянства не є закінченим, він триває постійно.

Список використаних джерел:

1. Конституція України: Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. Документ 254к/96-вр. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Про громадянство України: Закон України від 18.01.2001 р., в редакції від 19.02.2016 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2235-14>
3. Питання організації виконання Закону України «Про громадянство України»: Указ Президента України від 27.03.2001 р. № 215/2001. Документ 215/2001, в редакції від 01.04.2016 р. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/215/2001>

Пантелієнко Г.М., студентка 4 курсу,
гр. ПР-131, юридичний факультет

Науковий керівник: **Сенченко Н.М.**, доцент кафедри кримінального
права та правосуддя, к.ю.н.

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ДЕЯКИХ НОРМ КРИМІНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУАЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ 1960 ТА 2012 РОКІВ

Однією з найбільш помітних подій в українській правовій системі за часів незалежності України стало прийняття нового Кримінального процесуального кодексу України 13 квітня 2012 р.. Незважаючи на те, що після набрання чинності новим КПК України минуло майже чотири роки дослідження його норм залишаються й досі актуальними та дискусійними.

У новому КПК України поєднано позитивний досвід європейських країн, країн англосаксонської правової сім'ї й ті надбання, що на цей час мала Україна, і запропоновано ту модель кримінального провадження, яка найбільшою мірою відповідає не лише європейським і міжнародним стандартам у галузі кримінального судочинства, практиці Європейського суду з прав людини, а й нормам Конституції України. Загалом КПК України містить багато новацій, які змінили не лише відповідну правозастосовну практику судових органів, прокуратури та досудового розслідування, а й теоретичні основи цієї діяльності [1, с. 8].

Серед найбільш істотних і прогресивних новел слід назвати такі. Вперше законодавець закріпив 22 загальні засади починаючи з статті 7 і закінчуючи статтею 29 КПК України, відповідно до яких має здійснюватися кримінальне провадження. Ці засади об'єднані в Главу 2 [2]. На відміну від КПК 2012 р. КПК 1960 р. засади кримінального провадження в окремо главу не виділяє, а відображав їх в Главі 1 «Основні положення» [3]. В зв'язку з тим, що засади відіграють фундаментальну роль під час тлумачення та застосування норм права суб'єктами кримінального провадження, ми вважаємо, що їм повинна бути відведена окрема глава в КПК. В даному випадку ми підтримуємо законодавця.

На відміну від КПК 1960 р. КПК 2012 р. вводить нового суб'єкта кримінального провадження слідчого суддю. Ми вважаємо, що дана новела дійсно є революційною в кримінальному провадженні, оскільки завдяки запровадженню інституту слідчого судді судовий контроль за законністю досудового розслідування виведено на новий, більш ефективний рівень.

Наступною відмінністю КПК 2012 р. від КПК 1960 р. є відмова від процедури повернення кримінальної справи на додаткове розслідування. Можливість направити кримінальну справу для проведення додаткового розслідування, яку давав КПК 1960 р., дозволяла суду необмежену кількість разів повертати кримінальну справу прокурору для організації додаткового розслідування, що в умовах недостатності доказів вини підсудного часто використовувалося як альтернатива виправдувальному вироку. Слідчий, в свою чергу, направляючи справу з сумнівними доказами в суд, фактично нічим не ризикував, оскільки у разі «негативного» для сторони обвинувачення розвитку подій він просто отримував справу назад для ще однієї, чергової спроби зібрати докази вини особи. КПК 2012 р. забороняє повертати кримінальну справу для додаткового розслідування. На нашу думку, в цьому відіграє важливу роль принцип розумності строків. Хоча трактувати принцип розумності строків можна по-різному. Незважаючи на те, що це оціночне поняття, ми вважаємо, що воно обмежує розгляд і вирішення кримінального провадження в певних часових рамках.

Важливим кроком стало введення в кримінальне судочинство інституту укладання угод (про примирення між потерпілим і підозрюваним, обвинуваченим; про визнання винуватості між підозрюваним, обвинуваченим і прокурором) (ст. 468 КПК України) [2], оскільки це надає можливість вже на початку кримінального провадження направляти матеріали до суду для вирішення, уникаючи громіздкого розслідування кримінальних правопорушень.

Серйозних змін в КПК 2012 р. на відміну від КПК 1960 р. зазнала система запобіжних заходів, яка стала більш прозорою та зрозумілою не лише для кожного учасника кримінального провадження, а й для будь-якого члена суспільства. Новелою КПК 2012 р. стало введення такого запобіжного заходу, як домашній арешт.

Відповідно до ст. 181 КПК України домашній арешт полягає в забороні підозрюваному, обвинуваченому залишати житло цілодобово або у певний період доби [2]. Ми вважаємо, що домашній арешт є своєрідною проміжною ланкою між такими запобіжними заходами, як застава (більш м'який запобіжний захід) і тримання під вартою – (найбільш суворий). Незважаючи на це нововведення в реалізації даного запобіжного заходу більше питань ніж відповідей.

По суті, даний запобіжний захід характеризується тим, що до особи стосовно якою обрано запобіжний захід у вигляді домашнього арешту проявляється в носінні електронного засобу контролю – «електронного браслету». Цей пристрій закріплюється на тілі

підозрюваного, обвинуваченого, що дає змогу відстежувати та фіксувати його місцезнаходження і має бути захищений від самостійного знімання, пошкодження або іншого втручання в його роботу з метою ухилення від контролю та сигналізувати про спроби особи здійснити такі дії. Проте, Міністерство внутрішніх справ України належним чином технічно не оснащено, або досить часто ці технічні пристрої потрапляють неналежної якості, що може спричинити його знімання чи пошкодження [4, с. 79].

Отже, ми вважаємо, що введення до КПК 2012 р. такого запобіжного заходу, як домашній арешт є безсумнівно позитивним фактором, проте, його реалізація потребує доопрацювання.

Таким чином, здійснивши порівняльний аналіз деяких норм КПК 1960 р. та КПК 2012 р. можемо зробити висновок, що КПК 2012 р.:

- більш зручно структурований;
- з'явилося набагато більше оціночних понять (розумність строків);
- з'явилися принципово нові суб'єкти кримінального провадження (суд присяжних, слідчий суддя);
- внесення глави «Засади кримінального провадження», в якій закріплено 22 засади, згідно з якими повинно проводитись кримінальне судочинство;
- введення нових запобіжних заходів кримінального провадження (домашній арешт);
- запровадження у кримінальному судочинстві можливості укладення угод між підозрюваним та потерпілим або прокурором.

Таким чином, здійснений нами аналіз положення КПК 1960 р. та КПК 2012 р. яскраво показує, наскільки якісно змінилось кримінальне процесуальне законодавство України після набрання чинності новим КПК.

Список використаних джерел:

1. Удалова Л. Д. Деякі проблемні питання правозастосування кримінального процесуального законодавства / Л. Д. Удалова // Актуальні питання кримінального процесуального законодавства України (Київ, 26 квітня 2013 року) : зб. матеріалів міжвузівської наук, конференції. - К. : Аперта, 2013. - С. 8-12.
2. Кримінальний процесуальний кодекс України: Закон України від 13.04.2012 № 4651-VI // Відомості Верховної Ради України від 08.03.2013. – 2013 р., / № 9-10 /, стор. 474, стаття 88.
3. Кримінально-процесуальний кодекс України: від 28.12.1960 № 1001-05 // ВВР, 1961, N 2 ст. 15.
4. Надточій І. Застосування домашнього арешту як запобіжного заходу у кримінальному провадженні / І. Надточій // Актуальні питання кримінального процесуального законодавства України (Київ, 26 квітня 2013 року) : зб. матеріалів міжвузівської наук, конференції. - К. : Аперта, 2013. - С. 76-81.

Пашук В.Ю., магістр 2 курсу,
гр. МПР-111, юридичний факультет
Науковий керівник: **Рудик В.А.**, завідувач кафедри трудового права,
адміністративного права та процесу, к.ю.н., доцент
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

ПРО ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СИСТЕМАТИЗАЦІЮ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ В СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ

Сучасний етап розвитку правового регулювання суспільних відносин щодо соціального захисту населення характеризується інтенсивним збільшенням нормативно-правових актів. Практика свідчить, що зростання числа нормативно-правових актів у сфері соціального захисту населення призводить до посилення неузгодженості, протиріччя, конкуренції норм законів та інших нормативних правових актів. Однак, збільшення обсягу законодавчого регулювання соціальної сфери обумовлено тим, що закон є головним регулятором суспільних відносин і вимагає постійного коректування з урахуванням інтенсивного розвитку суспільного життя.

Як зазначає С.Сільченко, ефективність правової регламентації, здатність до забезпечення балансу інтересів індивіда і суспільства визначає стан правопорядку, ступінь дотримання правових приписів. Тому до правового регулювання у соціальній сфері традиційно прикута увага суспільства, адже воно визначає й формалізує засоби соціальної політики у державі [1,с.176].

Основною метою даного дослідження є аналіз основних чинників впливу на систематизацію законодавства, які свідчать про реальну потребу активізації роботи, пов'язаної з упорядкуванням правових основ соціального захисту населення в Україні.

Діяльність по систематизації законодавства в сфері соціального захисту населення здійснюється під впливом різних факторів, які зумовлюють необхідність «впорядкування нормативних актів з метою створення внутрішньо єдиної системи законодавства, ліквідації прогалин і суперечностей у чинному законодавстві, зручності користування нормативними актами на практиці»[2,с.10].

Ця діяльність обумовлюється наявністю системи загальносоціальних (соціально-культурних, демографічних, економічних, політичних) і правових факторів. Вплив будь-якого з цих факторів не є постійним, він може посилюватися або послаблюватися.

Чільне місце в системі зазначених факторів займає соціально-культурний фактор. В останньому проявляється моральний і культурний рівень всього населення і, головне, законодавців. Турбота про соціально незахищені верстви населення - основна функція соціальної держави. Вдосконалення діяльності щодо соціального захисту населення, доведення цієї діяльності до рівня цивілізованих країн є одним з пріоритетних напрямків ствердження соціальної справедливості в нашій країні. Для цього необхідна певна перебудова сфери соціального захисту населення, яка в першу чергу повинна супроводжуватись якісними змінами її правового регулювання.

Важливим фактором систематизації законодавства в сфері соціального захисту населення є демографічний фактор, який можливо поділити на два види. Один з них пов'язаний з необхідністю відтворення населення, інший заснований на соціальній динамічності населення. В умовах економічної нестабільності проблемна ситуація, пов'язана з дією демографічного чинника, набуває вирішального значення. Неувага законодавця до соціального захисту материнства і дитинства, інвалідів, пенсіонерів, безробітних може привести країну (можна сказати, майже призвело) до серйозних демографічних проблем, різкого скорочення чисельності населення. Ця обставина дозволяє говорити також про необхідність системного підходу до формування законодавства в сфері соціального захисту населення.

Важливим фактором для систематизації законодавства в сфері соціального захисту населення є економічний. Однією з причин, незбалансованого використання грошових коштів для фінансування діяльності щодо соціального захисту населення є безсистемність правового регулювання цієї сфери суспільних відносин.

Наступний фактор впливу на систематизацію законодавства в сфері соціального захисту населення визначають політичний. Цілком очевидним є той факт, що багато політичних груп і окремі депутати досить часто в якості гасел передвиборчої кампанії висувують ідеї необхідності вдосконалення законодавства в соціальній сфері та підвищення рівня соціального захисту населення. Окремі представники політичної еліти досить активно використовують соціальний елемент для досягнення своїх політичних цілей. Результатом чого стає постійний потік новоприйнятих нормативних правових актів, що регулюють суспільні відносини щодо соціального захисту населення. Всі ці обставини свідчать про необхідність систематизації законодавства в сфері соціального захисту населення, що дозволить виключити або хоча б зменшити можливість «політичної спекуляції» на проблемах соціального захисту населення.

Крім загальносоціальних факторів, що впливають на систематизацію законодавства в сфері соціального захисту населення, важливе значення мають і правові фактори. Серед них виділяють правовстановлюючі та правореалізаційні.

Як зазначалось вище, для законодавства в сфері соціального захисту характерна тенденція безперервного зростання числа різних нормативних правових актів і одночасно тенденція зниження їх якості, підвищення їх неузгодженості, протиріччя і, як наслідок, неефективності норм, що регулюють цю сферу суспільних відносин. Динаміка потреб сучасного суспільства висуває все нові і нові завдання правового регулювання суспільних відносин. Доводиться констатувати, що законодавство України з початку 1990-х рр. перестало бути стійким і постійним.

Стрімкий темп законотворчості породив ряд гострих проблем. Посилена правотворча діяльність породжує ряд негативних явищ. З одного боку, законодавчі органи з метою підвищення ролі закону не виправдано деталізують його, підмінюючи зміст підзаконних актів законами, що, природно, не сприяє стабілізації останніх. На сьогоднішній день є безліч законів, що регулюють дрібні, незначні питання соціального захисту, які доцільно вирішувати підзаконними актами. З іншого боку, видаються підзаконні акти, які суперечать законам.

Як правило, юридична практика і суспільна думка свідчать про те, що, на жаль, чинна правова дійсність не забезпечує належної (достатньої) стабільності закону.

Хаотичне наростання нормативного матеріалу призводить до втрати законодавством системних якостей, до ерозії єдиного правового простору. До сих пір сучасне законодавство України в сфері соціального захисту не впорядковане. Відсутня внутрішня узгодженість і єдність системи, оскільки формально діють законодавчі та інші нормативні акти, які фактично втратили силу.

Заходи, що вживаються законодавцем у спробі змінити таку ситуацію часто не призводять до позитивних результатів. Так, в рамках модернізації всього законодавства став досить активно застосовуватись пакетний спосіб розгляду і прийняття законів, який покликаний забезпечити максимальну повноту правового регулювання певних суспільних відносин. Такого роду ситуації найчастіше є причиною того, що поправки в новоприйняті закони починають вноситись відразу ж після їх прийняття. Чимало таких явно недоопрацьованих, прийнятих в поспіху законів, становлять основу правового регулювання в сфері соціального захисту населення.

Зазначені вище негативні моменти в правовому регулюванні сфері соціального захисту населення свідчать про недостатню орієнтацію цього регулювання на забезпечення необхідного рівня соціальної захищеності населення країни. Певною мірою ситуацію, що склалася можна розглядати як конфлікт правової політики і правового життя, оскільки політика в сфері соціального захисту населення багато в чому проводиться у відриві від реально існуючих суспільних відносин у сфері соціального захисту населення, без урахування реалій правового, соціально-економічного життя суспільства.

Однак, в сучасній державі, що проголосила себе на конституційному рівні державою правовою та соціальною, соціальний захист повинен мати ґрунтовну законодавчу основу, що характеризується системністю норм, які входять до нього.

Про це говорить і Т.К. Миронова, яка вважає, що проблема впорядкування правових норм, що регулюють відносини в сфері соціального захисту, об'єктивно існує. Досить актуальною є необхідність вдосконалення законодавства на основі однакового визначення суб'єктного складу, понятійного апарату, термінології, стійких юридичних конструкцій і т.п. щоб уникнути невідповідності, неузгодженості, суперечливості норм, що регулюють відносини по забезпеченню соціальної захищеності людини [3, с.14].

Таким чином, слід зазначити, що на сьогоднішній день явно видно конкретні стимули систематизації законодавства в сфері соціального захисту населення, пов'язані з якісним станом самого законодавства, що регулює цю сферу суспільних відносин. Характерними рисами вітчизняного законодавства в сфері соціального захисту населення давно стали відсутність єдиної науково обґрунтованої системи взаємопов'язаних нормативних правових актів, їх громіздкість, протиріччя і прогалини правового регулювання. Практика показує, що зростання числа актів законодавства в сфері соціального захисту населення не здатне

впливати на таку ситуацію. Більш того, це призводить до посилення неузгодженості між нормативно-правовими актами та конкуренції норм діючих законів та інших нормативних актів. Все це створює об'єктивні передумови систематизації законодавства в сфері соціального захисту населення - почуття незадоволеності громадян якістю нормативного тексту і, як наслідок, незадоволення роботою в нормотворчій, а також правозастосовчій сфері.

До числа основних негативних правозастосовчих факторів, що впливають на виникнення необхідності систематизації законодавства України в сфері соціального захисту населення слід віднести: 1) потреба чіткого і ясного процесу реалізації норм законодавства в сфері соціального захисту населення; 2) існуючі прогалини правозастосовчої практики при здійсненні права на соціальний захист.

Отже, нами проаналізовано основні чинники систематизації законодавства, які свідчать про реальну потребу систематизації законодавства України в сфері соціального захисту населення. Факторами систематизації законодавства в сфері соціального захисту населення необхідно визнати об'єктивно існуючі обставини, від яких залежить сам процес систематизації. Дані обставини повинні стати основою систематизації. Виділено загальносоціальні і правові чинники систематизації законодавства в сфері соціального захисту населення, в свою чергу правові чинники диференційовані на правотворчі і правозастосовчі.

Список використаних джерел:

1. Сільченко С. Деякі проблеми сучасного стану соціального законодавства // Право і безпека. 2011. № 4 (41). - С.176-180
2. Ксенофонов В.В. Систематизация российского законодательства: принципы и процедуры. Дис.... канд. юрид. наук. М., 2003. - С. 10-11
3. Миронова Т. К. Право соціального забезпечення і сучасні тенденції правового регулювання відносин у сфері соціального захисту. Дис. ... Док. юрид. наук. М, 2008. - С.14.

Таран І.С., магістр 2 курсу,
гр. МПР-111, юридичний факультет
Науковий керівник: **Чічкань М.В.**, доцент кафедри трудового права,
адміністративного права та процесу, к.ю.н., доцент
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЛЮДЕЙ ПОХИЛОГО ВІКУ В УКРАЇНІ

Старіння населення є однією з глобальних проблем сучасного світу. Відповідно до класифікації Всесвітньої організації охорони здоров'я до людей похилого віку належить населення віком від 60 до 74 років, до старого – від 75 до 89, а до довгожителів – 90 років і старше. Соціологи називають ці періоди життя людей «третім віком», а демографи вводять поняття «третього (60-75 років) і «четвертого» (понад 75 років) віків.

У розвинутих країнах де процес старіння громадян проходить як мінімум протягом трьох десятиліть, частка осіб похилого віку становить від 15 до 20 %. У країнах, що розвиваються, простежується зниження народжуваності та початок активного старіння населення.

Науковий інтерес до проблем старості з'явився у зарубіжних дослідженнях у 60-х роках минулого століття. Для позначення байдужої установки щодо старих людей використовується термін «ейджизм», під яким розуміється соціальна установка, що постає у невиправдано високій оцінці молодості й дискримінації старих людей [1, с. 475].

У перший день жовтня весь світ ушановує людей літнього віку. Нині кожен десятий житель нашої Планети старше 60 років (тут хотілося б відмітити, що 60 років – це не вік початку

індивідуальної старості – такого віку немає взагалі, а просто якийсь умовний поріг, за допомогою якого можна вимірювати й порівнювати процеси демографічного старіння в різних країнах та регіонах [2]; щомісяця поріг 60-ліття переступають понад мільйон землян; у світі майже 600 мільйонів людей, яким за 60, а в 2050 р. їх буде майже 2 мільярди [3, с. 8].

Сорок п'ята Генеральна Асамблея ООН в резолюції від 14 грудня 1990 р. проголосила 1 жовтня Міжнародним днем людей похилого віку. Це свято виникло у ХХ ст. Спочатку день людей похилого віку розпочали відзначати в Європі, потім в Америці, а наприкінці 80-х років у всьому світі. День літньої людини був заснований з метою привернути увагу суспільства до проблем і потреб цієї категорії населення, яка особливо потребує турботи держави й соціуму, привернути увагу громадськості до проблем літніх жителів планети, та в Україні зокрема [4].

Як і в усьому світі, демографічна ситуація в Україні набуває тенденцій до збільшення відсотку людей похилого віку, що пов'язано з подовженням середньої тривалості життя. За статистикою, в Україні кожен п'ятий українець є старшим за шістьдесят років, кожен п'ятий, старший за шістьдесят років є самотнім, кожен п'ятий самотній потребує повного обсягу медичної допомоги й соціальної підтримки [5, с. 121]. Питання соціального захисту осіб похилого віку з кожним днем все більше і більше привертає увагу як науковців, так і практиків у всьому світі.

Ураховуючи національні та світові традиції, на відзначення заслуг літніх людей, ветеранів у боротьбі за свободу і незалежність Батьківщини, їх вклад у розвиток економіки, науки та культури в Україні встановлено День осіб похилого віку та День ветерана, який щорічно відзначається 1 жовтня. Ветерани війни і праці виростили й виховали не одне покоління на свою зміну, передали їм свій позитивний життєвий досвід. Подвиг і приклад старшого покоління пронизує наше життя, є постійним рушієм і критерієм усіх рішень, вчинків і дій. Гордість за наших батьків накладає сьогодні велику відповідальність – ми всі в неоплатному боргу перед ними.

Для будь-якого пересічного громадянина слово «пенсіонер» асоціюється з літньою людиною, яка отримує пенсію, проте всі вони різні. Діюча система пенсійного страхування спирається на солідарність поколінь, коли кошти на фінансування пенсій надходять головним чином із заробітної плати працюючих. Отже, логіка пенсійної системи така, що вона єднає нинішнє й минулі покоління. Загалом, можна відзначити, що робота на покращення умов життя, в яких людина почуватиме себе захищеною від життєвих криз та негараздів, ведеться постійно [6].

Серед різних підстав виникнення права громадян на забезпечення, визначених частиною першою ст. 46 Конституції України, прямо названа старість. У суспільній практиці старість – це соціальна ознака людини, яка свідчить про досягнення індивідом визначеного законом віку й у зв'язку з цим віднесення його до певної вікової категорії. Віковій категорії старості відповідають типові ознаки стану здоров'я людини, які визнаються соціальною нормою. З досягненням визначеного законом віку пов'язані певні права та обов'язки особи, що безпосередньо зумовлені правовим становищем осіб похилого віку або як їх ще називають літніх осіб. Даний правовий стан зумовлений старістю.

Перш ніж вести мову про правовий статус літніх людей необхідно з'ясувати, кого ми відносимо до цієї групи. Прийнято до громадян похилого віку відносити тих, хто досяг пенсійного віку. Тому вбачається, що похилий вік напряму пов'язаний з установленим пенсійним віком.

Відзначимо, що загальні традиції шанобливого, милосердного та чуйного ставлення до старості притаманні українському народові справдана. Так, літній вік як особливий стан людини вперше теоретично описав Цицерон, визначаючи цей вік як загальний тягар, який уже або насувається на нас, або, в усякому разі, наближається до нас. Відповідно до поглядів Цицерона, літня людина – це людина, яка починає почувати наближення старості, пильно спостерігаючи за змінами, що відбуваються з іншими людьми, і порівнюючи їх із власними. Літня людина постійно відчуває віковий дискомфорт, деяку ущербність свого віку. Вона починає пручатися своєму новому стану, шукає засоби боротьби зі старістю, яка насувається, або здається на милість переможця. Цицерон як засіб боротьби зі старістю обрав мужність [7, с. 58].

Цікавим є і звичай, з якого стає зрозумілим вислів «літня людина». Колись давно наприкінці весни, на Зелені свята, урочисто вшановували найстарішу в родині бабусю. Вона уособлювала в собі літо, яке радісно зустрічали односельці. Чи не тому й людей у цьому віці називають літніми,

тобто душевно теплими, щедрими, привітними, сонячними, як саме літо, якого чекали під час лютої зими й мінливої на погоду весни?

Великий тлумачний словник сучасної української мови визначає вік, як тривалість життя людини, що поділяється на певні відрізки (періоди чи ступені) її формування та розвитку. Розрізняють вік:

- 1) біологічний (вік, що визначається залежно від стану обмінних, структурних, функціональних, регуляторних особливостей і пристосувальних можливостей організму);
- 2) фізіологічний (вік людини, що виражається в поняттях рівня фізіологічного розвитку);
- 3) хронологічний (час, що минув від народження);
- 4) розумовий (рівень розумового розвитку, який визначається за допомогою тесту інтелекту),
- 5) освітній (рівень розвитку навчальних умінь, який визначається стандартизованими тестами) [8].

У житті людини прийнято виділяти такі вікові періоди:

- вік немовляти (від народження до 1 року);
- раннє дитинство (від 1 до 3 років);
- дошкільний вік (від 3 до 6-7 років);
- молодший шкільний вік (від 6-7 до 11-12 років);
- отрочество (від 11-12 до 15-17 рр.);
- юність (від 15-17 до 19-21 років);
- молодість (від 19-21 до 25-30 років);
- зрілість (від 25-30 до 55-60 років);
- старість (від 55-60 років і старше).

Кожен вік у людському житті має певні нормативи, за допомогою яких можна оцінити адекватність розвитку індивіда та які стосуються психофізичного, інтелектуального, емоційного й особистого розвитку.

Старіння людини – як і старіння інших організмів, це біологічний процес поступової деградації частин і систем тіла людини та наслідки цього процесу. Тоді як фізіологія процесу старіння подібна до фізіології старіння інших ссавців, деякі аспекти цього процесу, наприклад, втрата розумових здібностей, мають більше значення для людини. Крім того, великого значення набувають психологічні, соціальні й економічні ефекти. Для людини старіння завжди мало особливе значення.

Століттями філософи обговорювали причини старіння, алхіміки шукали еліксир молодості, а багато релігій надавали старінню сакральне значення. Проте навіть зараз біологія процесу старіння все ще відома дуже погано, а ніяких методів змінити швидкість старіння людини не існує. Незважаючи на інтенсивні дослідження, дослідники ще далекі до подолання старіння.

Зараз успіхи медицини та покращення рівня життя дозволили значно підвищити середню тривалість життя (хоча зміни максимальної тривалості життя незначні). У переважній більшості країн цей процес привів до старіння населення, де у зв'язку із збільшенням кількості старих людей, що мають інші потреби, ніж решта населення, останніми роками виникло багато соціальних та економічних питань, пов'язаних із старінням. Процес старіння досліджується наукою геронтологією, що не тільки досліджує фізіологічні зміни, а й місце осіб похилого віку в суспільстві. Мета досліджень з геронтології – подолати можливі недоліки, пов'язані із старінням [9].

Старість, як соціальний ризик, виражається в тому, що у людини, яка досягла певного віку, знижуються природні функції організму, що проявляється в ослабленні розумових здібностей, уповільненні реакції, погіршенні пам'яті, фізичної слабкості, погіршення зору тощо. Дослідження доводять, що ступінь старіння суттєвим чином залежить від різноманітних соціальних чинників: (а) різниці у рівні та якості життя міського й сільського населення; (б) належності до певної соціальної групи; (в) ставлення особи до свого здоров'я; (г) особливості харчування тощо. Фізіологічний та медико-біологічний стан визначається індивідуальними темпами старіння організму, психологічний – самооцінкою особи [10, с. 437].

Найбільш важливим та суттєвим питанням старіння як психологічного явища є те, наскільки зміни, що визначаються біологічними віковими процесами, можуть відбиватися на психіці людини, її особистісних та інтелектуальних характеристиках. У деяких працях психологів можна зустріти чимало прикладів ставлення до старості як до періоду зниження активності, відчуття слабкості, періоду хвороб, утрат, розчарувань. Однак поряд з цим існує й оптимістична теорія старіння, суть якої полягає в тому, що ступінь збереження й розвитку багатьох важливих життєвих проявів великою мірою залежить від її психічної установки на старість.

Люди інтелектуальної праці дуже часто зберігають здатність ясно мислити впродовж усього свого життя. На це вказують численні дослідження, як наприклад, результати обстеження великої групи (понад 1000 чоловік) старше 65 років, проведеного іспанськими вченими. Вони заявили, що інтелект зайнятих розумовою працею залишався досить стабільним, порушення пізнавальної здатності існували тільки у 22 % досліджуваних. За свідченнями американських психологів, зниження інтелекту в літніх людей пов'язане зі слабким здоров'ям, економічними чи соціальними причинами, як, наприклад ізоляцією, недостатньою освітою чи іншими чинниками, безпосередньо не пов'язаними з старінням [11, с. 129, 130].

Законодавець надає особі право на той чи інший вид соціального забезпечення з урахуванням її віку, тобто певним відрізням у житті людини надається юридичне значення й вони включаються у гіпотезу норм права.

Досягнення відповідного віку відноситься до фактів-подій, що не залежать від волі людини. Вік особи (факти народження й смерті) підлягають спеціальній реєстрації в органах реєстрації актів цивільного стану.

Важливе соціальне й економічне значення для пенсійного забезпечення має вік виходу на пенсію. Як уже зазначалось, уперше пенсійний вік був введений постановою Союзної ради соціального страхування при НКП СРСР від 5 січня 1928 р. «Про надання пенсійного забезпечення престарілим робітникам підприємств текстильної промисловості» для чоловіків – 60, а жінок – 55 років. Тоді вважалось, що розгорнутий у промисловості процес раціоналізації виробництва і впровадження нового устаткування пов'язаний з необхідністю масового залучення на фабрики й заводи молодих кадрів та вивільнення літніх робітників, оскільки навіть при збереженні звичайної працездатності їм важче при звичаїтись до нових умов праці. Пізніше цей вік був поширений на робітників залізниці, металістів, гірників та робітників інших галузей народного господарства, а з 1932 року – на всіх службовців. Таким чином, пенсійний вік упродовж 80 років залишається незмінним, за винятком членів колгоспів, для яких спершу пенсійний вік становив 65 і 60 років (відповідно для чоловіків і жінок) [12, с. 84]. Та лише з початком проведення пенсійної реформи в Україні та прийняттям у 2011 р. Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [13] вікова різниця між чоловіками та жінками була усунута.

Це було зумовлено тим, що останніми роками демографічна ситуація в Україні загострилась. Якщо в січні 1959 р., за даними Всесоюзного перепису населення, в Україні на кожну 1000 працездатних припадало 227 осіб пенсійного віку, то через чотири десятиліття (в січні 1998 р.) – вже 388 осіб або в 1,7 рази більше. Незабаром на тисячу працюючих припадатиме 1010 пенсіонерів, тобто кожен з працюючих фінансуватиме більше ніж одну пенсію. Ситуація в економіці призвела до того, що після досягнення пенсійного віку й оформлення пенсії люди продовжували й продовжують працювати, що давало підстави думати про необхідність збільшення пенсійного віку.

Ураховуючи демографічні та економічні показники України в суспільстві досить тривалий час стояло питання: «Який же пенсійний вік має бути у жінок»? Чи повинен він бути нижчий ніж у чоловіків?» якщо так, то така пільга повинна щось компенсувати, оскільки буде порушений принцип рівності чоловіків і жінок. У багатьох цивілізованих країнах пенсійний вік для обох статей однаковий, і жінки до цього ставляться схвально. При цьому серйозні аргументи щодо встановлення п'ятирічної різниці у пенсійному віці чоловіків і жінок були відсутні. Адже жінки зараз народжують практично одну дитину і зрідка – двох. На думку Б. І. Сташківки пенсійний вік для чоловіків і жінок, які працюють у звичайних умовах, повинен бути однаковий. Але його

можна знижувати для жінок на два роки при народженні ними однієї дитини або на чотири – при народженні двох і більше дітей [14].

На думку І. М. Сироти, проблема правового статусу громадян – складна й багатоаспектна. Вона розглядається в різних галузях права, що свідчить про специфічні прояви правового статусу громадян у різних сферах суспільного життя. У цьому зв'язку в загальній теорії права, галузевих правових науках вирізняється поняття «галузевий статус», що його одні вчені співвідносять із поняттям «загальний правовий статус громадянина», інші – «конституційний правовий статус». В обох випадках зміст правового статусу охоплює конституційні права, свободи та обов'язки людини та громадянина. Вони складають соціально-правову основу, на якій будується система відповідного галузевого законодавства.

Категорія правового статусу вміщує в собі також правосуб'єктність (право й дієздатність) і гарантії здійснення прав та обов'язків (реалізація й охорона).

Законодавство про соціальне забезпечення має низку нормативних актів, що регламентують правовий статус громадянина у сфері соціального забезпечення. Серед них і Закон України «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку».

Отже, можна зробити висновок, що правовий статус громадян у сфері соціального забезпечення являє собою сукупність прав та обов'язків, установлених законодавством і гарантованих державою. Межі правового статусу громадян у цій сфері окреслюються двома способами: (а) визначенням прав та обов'язків громадянина; (б) установленням прав та обов'язків органів, компетентних у соціальному забезпеченні.

Список використаних джерел:

1. Тюття Л.Т. Соціальна робота: теорія і практика: навч. посібник [2-ге вид., переробл. і доп.] / Л.Т. Тюття, І.Б. Іванова. – К. : «Знання», 2008. – 574 с.
2. Мовчазна революція, або криза старіючого суспільства // «Дзеркало тижня». – № 24 (449). – 28 червня – 4 липня 2003 р. // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/3000/3050/38946/>
3. Освіта для «срібного» покоління // Соціальний захист. – 2008. – № 12. – С. 8.
4. Старість – тепла осінь життя // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://shev.gov.ua/>
5. Величко Ю.О. Ставлення молоді до людей похилого віку / Ю.О. Величко // Молодь: освіта, наука, духовність: тези доповідей. – К. : Україна, 2011. – С. 121 – 122.
6. Традиції милосердного та чуйного ставлення до старості // Вісник пенсійного фонду України // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vpf.spov.com.ua/>
7. Цицерон. О старости. О дружбе. Об обязанностях [пер. В.О. Горенштейна] / под ред. М.Е. Грабарь-Пассек ; отв. ред. С.Л. Утченко. – М. : Наука, 1974. – 248 с.
8. Великий тлумачний словник сучасної української мови // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.slovnkyk.net
9. Старіння людини // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/>
10. Хапланова Є.М. До визначення поняття «соціальний захист осіб похилого віку» / Є.М. Хапланова // Форум права. – 2008. – № 1. – С. 437.
11. Введення у соціальну роботу: навч. посібник. – К. : Фенікс, 2001. – 288 с.
12. Сташків Б.І. Юридичні факти в праві соціального забезпечення: моногр. / Б.І. Сташків. – Чернівці, 2008. – 260 с.
13. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: Закон України від 08.07.2011 р., № 3668-VI // Відом. Верхов. Ради України. – 2012. – № 12-13. – Ст. 82.
14. Сташків Б.І. Шляхи вдосконалення пенсійного законодавства: гендерний підхід / Б.І. Сташків // Рівність жінок і чоловіків в Україні: правові аспекти: матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 20-21 листоп. 2000 р.). – К., 2001. – С. 192 – 193.

Толкач А.М., старший викладач кафедри теорії та історії держави і права, конституційного права
Заяць А.Р., магістр 1 курсу,
гр. МТПР-161, юридичний факультет
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*
e-mail: nastiya2010@ukr.net

МЕТОДИКА ВИКОРИСТАННЯ «МОЗКОВОГО ШТУРМУ» НА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТТЯХ В ПРОФЕСІЙНІЙ ПІДГОТОВЦІ ЮРИСТІВ

У системі вищої юридичної науки й освіти в Україні нині відбуваються динамічні зміни, пов'язані з оновленням змісту і форм професійного навчання майбутніх правознавців, пошуком нових перспективних моделей їх фахової підготовки відповідно до європейських вимог та професійних стандартів.

Розвиток України як демократичної, соціальної та правової держави, в якій визнається і діє принцип верховенства права, здійснення правової реформи, важливою складовою якої є адаптація законодавства України до законодавства Європейського Союзу, створення ефективної системи правового забезпечення в різних сферах суспільного життя, підвищення якості нормотворчої, правоохоронної та правозастосовчої діяльності, становлення громадянського суспільства. Усі ці фактори обумовлюють коло найбільш актуальних науково-освітніх завдань української вищої юридичної школи.

Сучасна професійна підготовка студентів-правників у вищих навчальних закладах повинна бути максимально спрямована на майбутні фахові потреби, формувати такий високий рівень професійної та загальної культури, компетентності, який дозволить випускникам підтримувати високий професіоналізм у будь-якій сфері правової діяльності (законодавчій, виконавчій, судовій, слідчо-розшуковій, нотаріальній, науково-освітній тощо) [1, с.180].

Застосування методу «мозковий штурм» у професійній підготовці юристів розкривали Н. В. Артикуца, Т. В. Мергель, С.Б. Телемуха, З.С. Черненко, В. Г. Чужикова та інші науковці.

Мета статті розкрити теоретичні основи та практичне впровадження на семінарських заняттях «мозкового штурму», як одного із видів інтерактивного навчання. Проаналізувати його ефективність для майбутніх юристів.

Одним з активних педагогічних методів є метод «мозкового штурму» (брейнстормінгу). Метою його проведення є отримання від групи за обмежений час великої кількості варіантів рішення поставленої проблеми. «Мозковий штурм» може продемонструвати рівень знань студентів, бо вони мусять запропонувати ідеї, здатні розв'язати проблему, створити структура обміну поглядами на загальний досвід і висловлені побажання.

Невеличкий історичний екскурс в історію виникнення цього методу.

Під час другої світової війни в британському флоті служив офіцер Алекс Осборн. Він був молодим і боявся загинути, тому зібрав на палубі екіпаж і запропонував усім висловитися з приводу захисту корабля від фашистських торпед. Ідей, думок було багато, деякі з них - зовсім безглузді (наприклад, усім вишикуватися і подути в бік торпеди, що наближається). Тим не менше ця безглузда ідея наштовхнула А. Осборна на відкриття допоміжного гвинта, який монтувався в борт корабля. Гвинт спрямовував великий струмінь води на торпеду, що заважало її руху та примушувало її змінити курс. У 1953 році вийшла книжка «Керована уява», в якій А. Осборн описав «мозковий штурм» як метод генерації ідей, який діяв за принципом «одна голова добре, а багато - краще» [2, с.326].

У сучасній методиці викладання його розуміють як метод колективного пошуку цікавих, нестандартних, творчих ідей. Особливістю цього методу є те, що його можна застосовувати при навчанні студентів ВНЗ будь-якого спрямування, не лише юридичного.

Суть процесу полягає в тому, що групі дається тема, запитання або незавершена пропозиція. Упродовж кількох хвилин учасники висловлюють на цю тему все, що спаде їм на думку. Усе це фіксується на дошці, папері або моніторі. Записується все, яким би неконкретним, безглуздим чи спірним воно не було. Доки всі тільки висловлюються, обговорення ще немає, оскільки мета полягає в отриманні великої кількості різноманітних пропозицій.

За першими пропозиціями йдуть інші ідеї, оскільки уява працює безперешкодно. У цей час не діють заборони й не даються жодні оцінки; у студентів є можливість розібрати пропозиції, висловити незгоду й обговорити всі запропоновані ідеї пізніше. Якщо активність слабка, то викладач-ведучий може запропонувати записати деякі зі своїх ідей. Але, перш ніж робити це, він повинен витримати паузу.

Надзвичайно важливо, щоб викладач-ведучий пояснив групі порядок її дій на самому початку «мозкової атаки». Так само важливо не давати групі порушувати порядок і тим самим відволікатись від завдання [3, с.110].

Перед початком розгляду проблеми, яка має бути вирішена методом «мозкового штурму», необхідно провести розминку, яка допоможе учасникам налаштуватися на потрібну манеру спілкування, тип мислення, швидкість реакції тощо. Альтернативним варіантом розминки є робота в режимі брейнстормінгу, коли викладач пропонує блок тренінгових запитань, на які учасники висловлюють свої ідеї без обмежень. Запитання повинні бути направлені на генерацію незвичайних, навіть утопічних ідей. Після розминки повинна активуватись і запрацювати творча права півкуля мозку. На розминку відводиться близько 20 хвилин.

Для реалізації методу «мозкового штурму» викладач організовує групу учасників (уся група – 8–10 студентів), щоб вони знаходилися на рівнозначній відстані від викладача. Викладач пропонує студентам вибрати модератора групи (модератор – той, хто буде слідкувати за правилами мозкового штурму на всіх його етапах, записувати ідеї (за допомогою малюнків, ключових слів, своїх позначок), пропонувати свої) [4, с.170].

Порядок проведення даного методу передбачає наступний ряд етапів:

- повідомити студентам проблему/питання, які треба вирішити;
- запропонувати учасникам висловити свої ідеї;
- записувати всі ідеї в порядку надходження та намагатися зібрати їх як найбільше;
- не вносити в ідеї жодних корективів - вони можуть бути будь-якими, навіть фантастичними;
- понукати учасників до висунування нових ідей, додаючи при цьому свої власні;
- уникайте глузування, коментарів або висміювання будь-яких ідей; не обговорювати і не критикувати висловлювання інших;
- продовжувати доти, доки надходять нові ідеї;
- наостанок обговоріть та оцініть запропоновані ідеї;
- після того, як ідеї зібрано, вони групуються, аналізуються, розвиваються всім групою;
- відбираються ті ідеї, що, на думку групи, допоможуть вирішенню поставленої проблеми [5, с. 69].

Умовно метод «мозкового штурму» можна поділити на два етапи.

На першому етапі учасники генерують свої ідеї та пропозиції. Наприклад, семінарське заняття з цивільного права: Які докази можуть бути зібрані у цій справі? До яких наслідків може призвести договір дарування? Усі пропозиції фіксуються (на дошці). У формі «мозкового штурму» студенти можуть, наприклад, відповідати на запитання: «Як відреагує на ту чи іншу позицію протилежна у справі сторона?» або «Які наслідки для клієнта буде мати ця угода?» та з'ясовують усі можливі варіанти для остаточного розв'язання проблеми.

Другий етап мозкового штурму полягає у відборі перспективних пропозицій, їх обговоренні, оцінюванні, класифікації. Ефективно при цьому працювати в малих групах із застосуванням елементів дискусії та обговорення. Функція викладача полягає у забезпеченні контролю, заохоченні студентів до активної участі у продукуванні ідей, виявленні правильних рішень, висвітленні перспектив подальшого розвитку висловлених ідей [1, с.181].

Потік нових ідей наростає подібно сніжному кому. Ідеї кожного з учасників породжують у розумах інших специфічну реакцію, що через заборону критики формується як нова, відсутня ідея. Причому найбільшу цінність мають ідеї, які безпосередньо пов'язані з раніше висловленими думками або виникли в результаті їхнього об'єднання. Ефективність мозкової атаки разюча.

Дослідження показують, що колективне мислення в умовах заборони критики створює на 70 % більше цінних ідей, ніж проста сума ідей, отриманих індивідуально. За одну годину роботи група може висунути до 150 нових ідей. Це пояснюється основною концепцією мозкової атаки - дати новим ідеям вихід з підсвідомості. На етапі систематизації ідей виконуються наступні дії: складається загальний список всіх висловлених ідей; кожна ідея формулюється в загальноприйнятих термінах; виявляються повторювані й ідеї, що доповнюють, які потім поєднуються в одну комплексну ідею; формуються ознаки, по яких різні ідеї можна об'єднати в групи; ідеї поєднуються в групи; відбувається систематизація ідей у групах. При цьому в кожній групі ідеї записуються від більш загальних до більш приватних, що доповнює або розвиває загальні ідеї [6, с. 124].

Т.В. Мергель у своєму дослідженні визначає переваги та недоліки методу «мозгового штурму». Переваги методу: забезпечення кожному члену групи «мозгового штурму» рівної участі в обговоренні проблеми та висуванні ідей; однакова продуктивність на будь-якій стадії процесу ухвалення рішення; можливість фіксації та постійного запису всіх висунутих ідей; сприятливі умови для виникнення ефекту «ланцюгової реакції» ідей.

Недоліки методу: можливість домінування одного чи двох лідерів – найбільш активних учасників групи; імовірність «зациклення» на однотипній ідеї; необхідність певного рівня компетентності та наявності представників різних спеціальностей у складі однієї групи; обмеженість часу на проведення [7, с. 46].

У цілому технологія «мозкового штурму» надає можливість активізувати мисленнєву діяльність учасників групи, творче мислення та пошук нових шляхів вирішення існуючих проблем та ситуацій. Даний метод стимулює виникнення більшої зацікавленості в роботі та навчанні, бо він зближує колектив та надає можливість самовиразитись кожному з учасників

Отже, розглянувши правила проведення мозкового штурму, його основні переваги та недоліки, визначивши перспективи використання цього методу, що основою способу є ідея, що кількість та неупередженість породжує дійсно унікальні та оригінальні думки та шляхи покращення ситуації, з приводу якої проводилось колективне обговорення.

Кожна людина обирає особисто для себе, яким методом їй зручніше користуватись у процесі пошуку інноваційних рішень, у професійній практиці юриста необхідно використовувати метод «мозкового штурму», бо він, як жоден з інших, може привести спільну енергію людей до неперевершених та непрогнозованих унікальних висновків і результатів роботи.

У сучасному світі, коли люди все більше починають працювати колективно, цей спосіб відкриває для нас все більше шляхів до само розвитку, створення цільного колективу, покращання комунікабельності та згуртованості, спрямованості на дійсно якісні результати співпраці та різноманіття творчих ідей.

Список використаних джерел:

1. Артикуца Н.В. Високоєфективні методики фахової підготовки правників.[Електронний ресурс] - Режим доступу: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/2449/Artykytsa_Vysokoeffektyvni.pdf?sequence=1
2. Чужикова В. Г. Методика викладання права : навч. посіб. / В. Г. Чужикова. - К. : КНЕУ, 2009. - 425 с.
3. Борисенко А. В. Застосування активних методів навчання у викладанні модулю «Захворювання пародонта» / А. В. Борисенко, І. Г. Дікова, Л. Ф. Сідельнікова // *Соврем. стоматология*. - 2013. - № 5. - С. 110-114.

4. Телмуха С. Б. Мозковий штурм як метод реалізації інтерактивного навчання [Електронний ресурс] / С. Б. Телмуха // Український науково-медичний молодіжний журнал. - 2014. - № 1. - С. 169-171. - [Електронний ресурс] Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unmmj_2014_1_47
5. Черненко З. С. Юридична клініка як форма підготовки студентів-правників : на прикладі викладання медичного права. / З.С. Черненко // Вісник Академії адвокатури України- 2013. - №3 (28) . - С. 68-74.
6. Клименко О.В. Застосування методу «мозкової атаки» у медичних закладах / О.В. Клименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. - №1. - С. 123-125.
7. Мергель Т. В. Застосування інтерактивного методу «мозкового штурму» у навчальному процесі / Т. В. Мергель // Медична освіта. - 2015. - № 4. - С. 44-47.

Толкач А.М., старший викладач кафедри теорії та історії держави і права, конституційного права

Книш Ю.О., студентка 3 курсу,
гр. ПР-143, юридичний факультет

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: knish-yulya@vail.ru*

ПРОБЛЕМА ПРАВОВОГО СТАТУСУ БІПАТРИДІВ

Одним із основних прав людини відповідно до Загальної декларації прав людини є право на громадянство. Ця норма має правове закріплення в Конституціях та в спеціальному законодавстві. Серед науковців світу подвійне громадянство має багато прихильників і ще більше - противників. Одні держави розглядають його як загрозу національній безпеці, інші – використовують всі можливі переваги подвійного громадянства.

Проблема подвійного громадянства не є однозначною, оскільки вона торкається, з одного боку, прав і свобод людини і громадянина, з іншого - інтересів держави. З огляду на ці обставини дослідження зазначеного питання в сучасних умовах є надзвичайно актуальним [1, с. 123].

Громадянство - це правовий зв'язок між особою та державою, що визначає їхні права та обов'язки. У міжнародному праві є поняття «біпатрид», «апатрид». Хто ж такі біпатриди?

Біпатриди (від лат. bis - двічі і грец. patridos - батьківщина, вітчизна) - це особи, які перебувають одночасно в громадянстві двох (а іноді і більш) держав.

Стаття 2 Європейської конвенції про громадянство 1997 р. містить положення, відповідно до якого множинне громадянство означає одночасну належність особи до громадянства двох або більше держав [2].

Метою статті є дослідження проблемних аспектів правового статусу біпатридів у різних країнах та шляхи їх вирішення.

Ставленням до подвійного громадянства світ розділений навпіл. Близько половини країн світу дозволяють своїм громадянам мати паспорти інших держав. Серед них, переважно, країни Заходу.

На сьогоднішній день у світі є близько 100 держав, які допускають можливість подвійного громадянства. Серед них Бельгія, Бразилія, Канада, Колумбія, Кіпр, Сальвадор, Фінляндія, Греція, Угорщина, Ісландія, Ірландія, Італія, Латвія, Мексика, Нова Зеландія, Швеція, Велика Британія та інші країни. Вважається, що стосовно набуття другого громадянства найліберальнішою країною у світі є Австралія, натомість там чи не найжорсткіше імміграційне законодавство.

За ставленням до біпатризму держави можна умовно поділити на три групи:

- держави, що дозволяють множинне громадянство (наприклад, Іспанія, Канада, Франція);

- держави, які дозволяють подвійне громадянство за певних умов (наприклад, Литва, Румунія, Фінляндія);

- держави, котрі не визнають множинного та подвійного громадянства (наприклад, Австрія, Данія, Білорусь, Україна) [3].

Серед країн, що визнають множинне громадянство, здебільшого держави, які мали в минулому колонії або держави, утворені іммігрантами. Відповідно, подвійне або множинне громадянство полегшує зв'язок між колишніми метрополіями та їх колоніями, підтримує вплив колишніх метрополій у відповідних країнах та спрощує зв'язок між іммігрантами та їх історичною батьківщиною.

Прикладом може бути Конституція Іспанії, де в ч. 3 ст. 11 вказується, що «держава може укласти договори про подвійне громадянство з іbero-американськими країнами або ж з країнами, що мали або мають особливі зв'язки з Іспанією.

В цих країнах, навіть якщо вони не визнають за своїми громадянами такого права на взаємній основі, іспанці можуть натуралізуватися без втрати іспанської громадянства» [4].

Такі договори існують в Іспанії з Аргентиною, Болівією, Гватемалою, Домініканською Республікою, Еквадором, Екваторіальною Гвінеєю, Колумбією, Коста-Рікою, Нікарагуа, Перу, Парагваєм, Філіппінами, Чилі та іншими країнами.

Найчастіше подвійне громадянство виникає внаслідок колізії національних законодавств держав. Так, воно виникне у випадку народження дитини на території держави, яка застосовує «право ґрунту», а батьки такої дитини будуть громадянами держави, яка використовує «право крові», або у разі одруження жінки з громадянином держави, яка автоматично надає громадянство жінкам при їх одруженні з її громадянином. Множинне громадянство досить часто виникає у випадку натуралізації особи, коли вона не втрачає свого попереднього громадянства. Іноді множинне громадянство може виникати внаслідок територіальних змін держав. Наприклад, утворилась певна кількість осіб із словенсько-хорватським громадянством. Словенія при визначенні кола своїх громадян після проголошення її незалежності керувалась територіальним принципом, унаслідок чого словенське громадянство отримали й хорвати, які зберегли при цьому хорватське громадянство. Отримали множинне громадянство і деякі громадяни колишнього СРСР.

Подвійне громадянство розглядається окремими вченими як негативне явище, оскільки, на їх думку, біпатризм не є кращим правовим становищем для людини у її відносинах з державою. Множинне громадянство виникає не лише як волевиявлення особи, а й внаслідок різноманітних колізій у законодавствах країн, з якими особу пов'язує походження чи місце постійного проживання. В інших випадках множинне громадянство виникає як об'єктивний юридичний факт, незалежно від волевиявлення особи, оскільки стосується не конкретної особи, а різних підходів у законодавствах країн до визначення статусу своїх громадян.

Слід зазначити, що біпатрид має можливість користуватися правами по законам держав, громадянином яких він є. Одночасно він має й подвійні обов'язки. Саме в цих рамках можуть виникати колізії. Це зумовлює виникнення міждержавних спорів правового, політичного та соціально-економічного характеру. Стосовно проблеми «правового зв'язку особи з державою» міжнародними судовими органами було прийнято ряд рішень, які стали прецедентами [5, с. 36].

Доцільно розглянути проблемні аспекти біпатризму на певних прикладах.

Наведемо наступний приклад: дитина, що народилася на мексиканській території від батьків-австрійців буде мексиканським громадянином за Конституцією Мексики і австрійським громадянином по австрійському закону. А згідно з чотирнадцятою поправкою до Конституції США, філіація відбувається за принципом «права ґрунту». Цей принцип не поширюється на дітей дипломатів, консулів і деяких інших категорій іноземців. Однак припускається можливість набуття громадянства на основі «права крові»: американським громадянином є особа, яка народилася за кордоном у батьків, які є американськими громадянами [6, с. 128].

Характерно, що в такому випадку філіація обмежена тільки одним поколінням народжених за кордоном. Це застереження зумовлене наміром запобігти практиці біпатризму, але його не можна вважати абсолютно ефективним. Зокрема, громадянин США,

який за законом набувцього стану за «правом крові», народившись на території іншої держави, де діє «право ґрунту», за звичайних умов буде вважатись і громадянином цієї держави. З іншого боку, особа, яка народилася на території США у громадян іноземної держави, де домінує «право крові», також може стати біпатридом.

Негативним фактором подвійного громадянства у ряді випадків є те, що воно створює для особи певні складнощі, якщо кожна з держав вимагає від нього виконання громадянських обов'язків. Держави, як правило, негативно відносяться до такого стану і укладають договори про запобігання випадкам подвійного громадянства, зобов'язавши осіб, що мають громадянство обох сторін договору, вибрати одне громадянство і тим самим припинити інше. В будь-якому разі за своїми громадянами держави не визнають жодних прав, щодо наявності у них також іншого громадянства. Більш того, такі громадяни часом піддаються деяким обмеженням в правах. Наприклад, згідно ч. 3 ст. 16 Конституції Румунії «публічні функції і високі посади можуть бути заміщені особами, що мають лише румунське громадянство і місце проживання в країні» [7].

Проте зустрічається і інший підхід. Так, в Польщі останній Президент Другої республіки (1918-1939 рр.) мав окрім польського ще громадянство Швейцарії, куди і втік після вторгнення до Польщі гітлерівських військ. А в 1990 році головним суперником на виборах в того, що став тоді Президентом Леха Валенси виявився бізнесмен, в якого окрім польського є ще громадянство Канади, де він проживає постійно, а також Перу [8, с. 325].

Варто зазначити, що у законодавстві більшості країн не визначаються юридичні наслідки подвійного громадянства, проте водночас передбачаються різні заходи щодо запобігання цьому явищу. Так, для запобігання випадкам біпатризму майже в усіх розвинутих країнах законодавчо встановлено, що одруження жінки з іноземцем автоматично не впливає на її громадянство. Для ліквідації біпатризму нерідко використовується практика оптації, тобто вибору громадянства. Порядок оптації встановлюється в законодавстві і міжнародних договорах. Найчастіше оптація має місце у зв'язку з територіальними змінами та укладанням спеціальних міждержавних угод про запобігання подвійному громадянству та усунення його.

В нашій державі проблема подвійного громадянства за останні роки набуває все більшої актуальності, що обумовлено насамперед особливостями розвитку держави, яка перебуває на шляху становлення [9].

Не дивлячись на те, що в Україні діє принцип єдиного громадянства, є непоодинокі випадки, коли жителі Закарпаття мають одночасно і українські і угорські паспорти, і що найцікавіше, за подвійне громадянство в Україні не встановлена відповідальність. З введенням принципу подвійного громадянства (дискусії з приводу даного питання в Україні точаться досить давно) можна спрогнозувати, що збільшиться вплив Угорщини на Закарпатті, в якій діє принцип подвійного громадянства. А з урахуванням, того, що на Закарпатті проживає значна кількість етнічних угорців, то виникає можливість навіть втрати частини держави, тобто по аналогії з Донбасом і сепаратистським рухом, тільки вже з іншого боку.

Таким чином, ми визначили особливості правового статусу осіб, які мають подвійне громадянство.

Отже, біпатризм – це перебування особи одночасно в громадянстві двох і більше держав. На нашу думку, проблема подвійного громадянства повинна була давно вирішена, на міжнаціональному рівні, шляхом прийняття відповідних конвенцій. Повинні бути укладені міжнародні договори про ліквідацію і запобігання множинному громадянству.

Список використаних джерел:

1. Толкачова І.А. Подвійне громадянство в Україні та країнах СНД: конституційно-правовий аспект / І. А. Толкачова // *Держава і право. Юридичні і політичні науки*. - 2013. - Вип. 60. - С. 123-127.
2. Європейська конвенція про громадянство// Рада Європи, Конвенція, Доповідь від 06.11.1997. № ЕТС, № 166 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_004

3. Лагутов Ю. Проблема подвійного громадянства в Україні: аналіз ситуації, зарубіжний досвід, шляхи вирішення, законодавчі пропозиції [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/May2009/12.htm>
4. Конституція Іспанії [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://vivovoco.astronet.ru/VV/LAW/SPAIN.HTM>
5. Якимчук О. В. Особливості правового статусу біпатридів у міжнародному праві [Текст] / О. В. Якимчук // «Приоритетные направления развития правовой системы Украины» (г. Донецк, 25-26 октября 2013 г.). — Херсон : Издательский дом "Гельветика", 2013. – с. 35-38.
6. Георгіца А. З. Конституційне право зарубіжних країн: Навчальний посібник. – Чернівці: “Рута”, 2000. – 424 с.
7. Конституція Румунії [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Румунського Парламенту. – Режим доступу: <http://www.cdep.ro/pls/dic/site.page?id=371>
8. Богуславский М. М. Международное частное право: Учебник / М. М. Богуславский. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2005. – 604 с.
9. Киян Є. В. Правовий статус біпатридів у міжнародному праві [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/42_PRNT_2015/Pravo/13_202535.doc.htm

Толкач С.М., старший викладач кафедри цивільного,
господарського права та процесу
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

25 РОКІВ ФЕРМЕРСТВА В УКРАЇНІ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ

Перші фермерські господарства з'явилися в Україні в 1989 р., ще до прийняття Закону України «Про селянське (фермерське) господарство» у грудні 1991 року. Вони виникли шляхом виходу їхніх власників із колгоспів, а пізніше КСП. Засновники фермерських господарств не мали необхідного професіоналізму, стартового капіталу, не одержали вони й належної підтримки з боку держави. Ринково-підприємницьке середовище, зокрема кон'юнктура на ринку засобів сільгосппризначення і сільгосппродукції, було й залишається вкрай несприятливим для усіх агроструктур.

Функціонування та розвитку фермерських господарств в Україні досліджувалися у працях багатьох науковців та практиків, таких як А.Р. Дуб, Д.С. Добряк, Л.В. Корнілов, І.О. Новаковська, С.М. Остапчук, П.Т. Саблук, М.Г. Ступень, А.М. Третяк, Т.І. Яворська, а та ін.

В економічній літературі розвиток фермерських господарств досліджується в різних аспектах, що знайшло відображення у працях таких науковців, як Л.О. Мармуль, О.Л. Гальцової, О.В. Гривківської, І.В. Хлівної, Т.В. Апостолова.

Розвиток фермерських господарств слід розглядати як складний історичний процес, зумовлений ринковим механізмом господарювання, соціальними та іншими потребами суспільства. Цей процес в Україні проходив ряд історичних періодів, що характеризуються якісними та кількісними перетвореннями.

Історики виділяють чотири історичні періоди формування селянського господарства фермерського типу, аналізуючи вплив аграрних реформ 1848, 1861, 1906-1916 р, 1990-х років.

Земельні й майнові відносини першого періоду (займанщина як спосіб отримання землі, становлення вільних господарств товарного характеру, соціальна мобільність селянства в козацькій державі) сприяли формуванню багатогалузевих господарств, а саме козацьких господарств, що орієнтувалися на товарне виробництво і використовували найману працю.

Другий період становлення господарств фермерського типу збігається з періодом утвердження капіталістичних ринкових відносин. Знаковими для українських земель були скасування кріпосного права і здійснення столипінської реформи. Внаслідок цього

відбулося масове утворення господарств фермерського типу, накопичення земельних наділів заможними селянами, утверджується таке ставлення селянина до землі, яке створило ситуацію, коли земля не передається від батька до сина.

Під час третього періоду (радянського) в наслідок класових, політичних оцінок заможних селян - підприємців згадуються терміни «селянин-власник» і «фермер». Власне заможні селяни-фермери були носіями економічного прогресу в сільському господарстві, але ставлення радянського тоталітарного режиму до заможного селянства спричинило соціальну трагедію.

Початок четвертого періоду (сучасного) становлення фермерства датується 1990-2000-ми роками, який характеризується відповідними етапами розвитку.

Перший етап «створення фермерських господарств», охоплює період з 1992 по 1995 рік.

Він характеризувався масовим створенням фермерських господарств, виділенням їм у постійне користування земель і запровадженням механізмів бюджетної підтримки.

Другий етап, на якому відбулося утвердження фермерського укладу, охоплює період з 1996 по 2000 рік. На цьому етапі процес збільшення чисельності фермерських господарств призупиняється, нові господарства практично не створюються внаслідок використання більшості земель запасу. Функціонуючі господарства розробляли стратегії розвитку, набували професійних знань, купували техніку та інші ресурси.

На третьому етапі розвиток фермерських господарств набув додаткового поштовху в 2001-2008 роках. У період з 2001 по 2003 рік відбувається зростання фермерських господарств, матеріальної бази, капіталу, земель за рахунок майна колишніх КСП, які були реорганізовані. З 2004 по 2008 роки відбувається часткова трансформація фермерських господарств у особисті селянські господарства з метою зменшення податкового навантаження, зростають розміри фермерських господарств за рахунок додаткової оренди земельних ділянок та майна спільної частково власності.

Четвертий етап «якісних перетворень у потенціалі фермерських господарств» охоплює період з 2009 р. і до цього часу. На цьому етапі спостерігається скорочення кількості фермерських господарств та збільшення площ землекористування. Селяни очікують від фермерів кращих умов оренди їх земельних ділянок [5, с. 214].

Закон України «Про селянське (фермерське) господарство», прийнятий Верховною Радою України в 1991 р., та Закон України «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про селянське (фермерське) господарство», який введено в дію у 1993 р., створили нові правові засади для створення фермерських господарств.

Проект Закону України «Про селянське (фермерське) господарство», був розроблений Асоціацією фермерів разом з науковцями Українського науково-дослідного інституту.

Згідно статті 2 Закону-селянське (фермерське) господарство є формою підприємництва громадян України, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією [1].

На той час фермерство переживало нелегкі часи. Постійно скорочувалось кількість охочих самостійно господарювати, тому що практично повністю була згорнута державна підтримка таких господарств.

Крім того, в період аграрної кризи, перші фермерські господарства і приватні підприємства мали певні переваги у порівнянні з КСП і створеними пізніше на їхній базі різними господарськими утвореннями. Приватні господарства швидше опанували ринкові принципи господарювання, і в першу чергу за рахунок високої мотивації до ефективного господарювання у їхніх власників-господарів. Слід зважити й на те, що перші фермери отримали землю до її паювання, вилучили частку майна в КСП у виді техніки тощо. Але після 1999 р. у зв'язку з реструктуризацією КСП, інвестуванням в сільське господарство з боку інших галузей і сфер економіки, зарубіжні інвестиції, поява агропромислових корпоративних структур, а також застосування ними сучасного менеджменту і бізнес-планування тощо, забезпечило їхній розвиток на інтенсивно-інноваційних засадах.

Поступово фермерські господарства почали відставати від них як в кількісному, так і якісному аспектах.

Реформування земельних відносин стало однією з найбільш актуальних проблем для мешканців сільської місцевості. Внаслідок роздержавлення та розпаювання сільськогосподарських земель були створені економічні передумови для формування широкої мережі фермерських господарств тому, що вони відігравали велику роль у забезпеченні населення продуктами харчування, зайнятості мешканців сільської місцевості, поповненні місцевого та державного бюджетів.

Важливим фактором розвитку фермерства є людський фактор. За професійними, економічними і правовими знаннями, за загальним рівнем освіти, культури, відношенням до справи ще не всі відповідають стандартам фермера в ринковій економіці. Серйозним аспектом переходу до фермерства є психологічні моменти, які сформувалися за роки адміністративно-командної системи.

В останній період фермери в основній масі набули певних навиків підприємництва в сільській місцевості, але в силу об'єктивних і суб'єктивних причин все ж таки більшість сільських мешканців не бажають займатися фермерством.

З введенням в дію Земельного кодексу України з 1 січня 2002 року відкривається нова сторінка і в розвитку фермерського руху в Україні [3].

По перше слід відмітити, що в Земельному кодексі закріплена більш чітка назва цього виду господарств.

Відтепер фермерські господарства так і називатимуться - фермерські, без додавання дублюючого визначення "селянські". Адже за самою суттю фермерські господарства є селянськими.

Крім цього, аналіз тих статей Кодексу, які покликані регулювати земельні відносини у фермерських господарствах, свідчать, що саме фермерство стає пріоритетною формою господарювання на селі. Так, наприклад, як вже зазначалося, до 1 січня 2010 р. особи, яким Кодекс дозволяє мати на праві приватної власності земельні ділянки сільськогосподарського призначення, не можуть набувати у приватну власність земельні ділянки площею більше 100 га.

Однак, згідно ст. 31 Кодексу землі фермерського господарства можуть складатися із:

- 1) земельної ділянки, що належить на праві власності фермерському господарству як юридичній особі;
- 2) земельних ділянок, що належать громадянам - членам фермерського господарства на праві приватної власності.

Таким чином, в умовах дії обмеження на набуття у приватну власність земельних ділянок площею більше 100 га фермерське господарство фактично може використовувати приватні земельні ділянки значно більшої площі. Так, наприклад, якщо фермерське господарство складається з 3-х осіб (голова господарства та два його члени), то фактично площа приватизованої ділянки такого фермерського господарства може складатися з 400 га, з яких 100 га належатиме на праві приватної власності фермерському господарству як юридичній особі, і ще по 100 га землі може мати на праві приватної власності кожен з трьох членів. В Земельному кодексі ці форми земельної власності не тільки проголошені, а й включені в правовий механізм регулювання земельних відносин.

По друге з прийняттям Земельного кодексу підведена риска під існуванням останнього правового релікта колгоспно-радгоспної системи сільськогосподарського виробництва - колективної власності на сільськогосподарські землі.

Право колективної власності на землю, яке припинило існування після проведеної у 2000 р. реорганізації носіїв цього права - колективних сільськогосподарських підприємств - у господарські формування ринкового типу (ТОВ, приватні підприємства, фермерські господарства тощо), остаточно зникає з земельного законодавства 1 січня 2002 р., коли новий Земельний кодекс вступає в дію.

Юридичні залишки цього виду права власності у вигляді права на земельні частки (паї) містяться не в основній частині Кодексу, а перехідних, тобто тимчасових, його положеннях.

Перехідні положення земельного закону покликані забезпечити реалізацію протягом 2-3 років прав власників земельних часток (паїв) на виділення їх у натурі у вигляді земельних ділянок та отримання державних актів на право приватної власності на земельні ділянки.

По-третє, новий Земельний кодекс дозволяє вітчизняним підприємцям, в тому числі фермерам, набувати у власність таку кількість землі, яку вони вважатимуть доцільною з точки зору планів їх виробничої діяльності.

Разом з тим, Перехідними положеннями Кодексу це право суб'єктів підприємницької діяльності до 1 січня 2010 р. обмежене можливістю набуття у власність земельної ділянки площею не більше 100 га.

По-четверте, новий Земельний кодекс легалізує земельний ринок, тобто перехід прав на землю від однієї особи до іншої на підставі цивільно-правових угод (купівлі-продажу, міни, дарування тощо). При цьому, Кодексом встановлені цивілізовані правила функціонування земельного ринку, які мають бути деталізовані в Законі України "Про ринковий обіг земельних ділянок".

По-п'яте, Земельний кодекс передбачає надійні гарантії прав власників земельних ділянок та механізм захисту цих прав у випадку їх порушення будь-ким - громадянами, юридичними особами, органами державної влади чи місцевого самоврядування.

Зокрема, земельні ділянки, які перебувають у приватній власності, можуть бути викуплені у їх власників лише для суспільних потреб, перелік яких є обмеженим.

З 1 серпня 2003 року введено в дію Закон України "Про фермерське господарство" від 19.06.03р. Даним Законом чітко закріплено статус фермерського господарства як юридичної особи, одна з ознак якої – наявність відокремленого майна [4].

Фермерське господарство є формою підприємницької діяльності громадян зі створенням юридичної особи, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою та реалізацією з метою отримання прибутку на земельних ділянках, наданих їм для ведення фермерського господарства. Воно може бути створене одним або кількома громадянами України, які є родичами або членами сім'ї і досягли 18-річного віку. Членами господарства можуть бути й діти, які досягли 14-річного віку. Бажаючі утворити фермерське господарство мають пройти професійний відбір [2].

Фермери, для яких вітчизняне сільське господарство є основою існування, запровадили жорсткий моніторинг дій влади щодо подальшого реформування галузі, дотримання передвиборних обіцянок та програмних .

Фермери вимагають від Кабінету Міністрів України та коаліції оголосити 2016 рік «Роком сімейної ферми», передбачити в державному та місцевих бюджетах кошти для підтримки сімейних фермерських господарств.

Таким чином можна сказати, що фермерські господарства мають ряд проблем, з якими самостійно боротися практично не можливо, оскільки більшість господарств є дрібними і вразливими до зовнішніх загроз. Запропонована модель розвитку фермерських господарств передбачає об'єднання їх у фермерські виробничо-торгові кооперативи, що має свої переваги.

Доцільність об'єднання фермерських господарств у виробничо-торгові кооперативи викликано необхідністю нарощування виробничого потенціалу, для підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку аграрної продукції.

Оскільки більшість фермерських господарств перебуває у скрутному становищі, то об'єднання їх у потужні структурні одиниці – це єдиний можливий шанс виживання в умовах посилення конкуренції та нестабільного розвитку економіки держави.

Таким чином можна зробити висновки, що для ефективної роботи фермерських господарств, перш за все, потрібна всебічна державна підтримка. негайного вирішення потребують питання з кредитуванням на вигідних умовах фермерів для забезпечення їх всім

необхідним для виробництва сільськогосподарської продукції. Необхідна контрольованість цінової політики при реалізації сільськогосподарської продукції.

Фермерство, як рівноправна форма господарювання, повинна зайняти своє місце на ринку продовольства і сировини. Тому необхідно розробити заходи щодо розвитку фермерства, обґрунтувати основні напрями стабілізації виробництва і підвищення ефективності функціонування фермерських господарств, удосконалення фінансово-кредитної та податкової політики щодо цієї форми господарювання.

Список використаних джерел:

1. Про селянське (фермерське) господарство: Закон України від 20.12.1991 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, N 14, ст.186
2. Про фермерське господарство: Закон України від 19.06.2003 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, N 45, ст.363
3. Земельний кодекс України від 25.10.2001р. // (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 3-4, ст.27)
4. // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://vn.20minut.ua/Groshi/zakon-ukrayini-pro-fermerske-gospodarstvo-vzhe-die-7382.html>
5. Гарбар В. Сучасний стан та тенденції розвитку фермерських господарств, Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва -Умань, 2014. — Вип. 84. — Ч. 2: Економіка. — С. 134–280.
6. Науково-практичний коментар до Закону України “Про фермерське господарство” / В. П. Жушман, П. Ф. Кулинич, В. Ю. Уркевич та ін. / За ред. М.В. Шульги. — К.: ТОВЕЦ “Господар”, 2004. — 464 с.
7. Аграрне право України: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. /Н. О. Багай, Л. О. Бондар, В. К. Гуревський та ін. / За ред. О. О. Погрібного. — К.: Істина, 2004. — 448 с.

Тонкаль Л.В., магістр 2 курсу,
гр. МПР-113, юридичний факультет
Науковий керівник: **Усенко О.В.**, доцент кафедри цивільного,
господарського права та процесу, к.ю.н
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

ГОСПОДАРСЬКА КОМПЕТЕНЦІЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Конституційне закріплення компетенції органів місцевого самоврядування є одним з найважливіших законодавчих заходів Української держави. Сьогодні завдання посилення місцевого самоврядування в Україні полягає в детальнішій конкретизації компетенції органів місцевого самоврядування виходячи з тих прав, які вже визначені в Конституції України [1]. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» не повною мірою вирішує проблему співпраці та взаємодії місцевих органів влади з регіональними й центральними [2]. Компетенція органів місцевого самоврядування повинна забезпечувати розв'язання таких управлінських ситуацій у місті, коли територіальне співтовариство може самостійно, під власну відповідальність, здійснювати своє життєзабезпечення. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» досить чітко визначає коло проблем, які входять до компетенції органів місцевого самоврядування, але механізм реалізації повноважень потребує вдосконалення.

З огляду на сучасний світовий і вітчизняний досвід проблема визначення оптимального співвідношення компетенції (повноважень) усіх рівнів влади залишається вельми актуальною для будь-якої держави, зокрема й для України.

У Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» базові норми Конституції України про місцеве самоврядування набули своєї конкретизації. У Законі проголошено фундаментальний, фактично відсутній раніше, принцип «правової, організаційної і

матеріально-фінансової самостійності у межах повноважень, визначених цим і іншими законами» [2]. Серед широкого кола повноважень, якими наділені місцеві ради, узагальнювальним є п. 2 ст. 27 - «забезпечення збалансованого економічного і соціального розвитку відповідної території, ефективного використання природних, трудових і фінансових ресурсів» [2]. Реалізація цього положення підкріплюється організаційно-правовими засадами місцевого самоврядування. У розділі II Закону визначено повноваження місцевих рад і органів виконавчої влади місцевого самоврядування. До повноважень виконавчих органів місцевого самоврядування введено їхні власні самоврядні повноваження та повноваження, делеговані державною владою, тобто державні повноваження. Розподіл повноважень має методологічне значення для всього законодавства про місцеве самоврядування [2].

Важливою нормою Конституції України (ст. 142) є положення про те, що держава забезпечує здійснення делегованих повноважень «... у повному об'ємі за рахунок коштів Державного бюджету України або шляхом віднесення до місцевого бюджету у встановленому законом порядку окремих загальнодержавних податків» [1].

Розвиток місцевого самоврядування в Україні ставить низку актуальних і нових наукових, організаційних і правових проблем, які потребують вирішення для того, щоб велике місто, зокрема й Донецьк, не втратило досягнутого рівня життя, агломераційного ефекту, соціально-виробничого потенціалу й темпів свого соціально-економічного розвитку на перспективу.

Як зазначає відомий учений, академік НАН України В. К. Мамутов, оптимізації розподілу повноважень за ієрархією управління можна досягти за рахунок створення раціональної управлінської моделі, «розширення прав обласних рад і облдержадміністрацій у рамках питань соціально-економічного розвитку... наближення адміністративних кордонів до економічного... районування країни» [3, с. 20].

У ст. 4 Європейської Хартії місцевого самоврядування закріплено, що «у процесі планування і прийняття рішень щодо всіх питань, які безпосередньо стосуються органів місцевого самоврядування, з останніми мають проводитися консультації і, у міру можливості, своєчасно і належним чином» [4].

Зі світового досвіду відомо, що домінантною тенденцією еволюції сучасних держав є децентралізація влади, коли значна частина державних функцій передається від центру до регіонів. Таким чином, подальша децентралізація влади справляє вирішальний вплив на процеси державного будівництва. Але в умовах України дуже часто виникають ситуації, коли органи місцевого самоврядування, минувши середню ланку управління, звертаються до центральних органів влади за допомогою у вирішенні тих чи інших питань економічного або соціального значення.

З моменту ухвалення Господарського кодексу України та низки системотвірних актів господарського законодавства не було здійснено повномасштабної роботи щодо його систематизації з метою сприяння правозастосовній діяльності місцевих органів виконавчої влади та міських органів місцевого самоврядування. Сутність такого правозастосування полягає у застосуванні до відповідної групи суспільних відносин певних норм права через механізм реалізації органами державної влади та місцевого самоврядування закріпленої за ними компетенції. В умовах поглиблення демократичних процесів, децентралізації державної влади та становлення системи місцевого самоврядування й з огляду на підвищену економічну активність міст зростає потреба висвітлення особливостей реалізації господарської компетенції міськими органами місцевого самоврядування. Обізнаність суб'єктів господарювання у питаннях предметної компетенції органів влади міського рівня сприяє підвищенню ефективності організації процесів господарювання. Вибудовування правильного алгоритму дій з боку суб'єктів господарювання у разі звернення до зазначених органів з метою державної реєстрації, отримання відповідних дозвільних документів у сфері господарювання практично неможливе без знання визначених у законодавстві України обсягу та змісту господарської компетенції цих органів [5].

Головні повноваження та функції органів місцевого самоврядування визначені Конституцією або законом. Однак це положення не перешкоджає наділенню органів місцевого самоврядування повноваженнями та функціями для спеціальних цілей відповідно до закону. Органи місцевого самоврядування в межах закону мають повне право вільно вирішувати будь-яке питання, яке не вилучене зі сфери їхньої компетенції і вирішення якого не доручене жодному іншому органу. Муніципальні функції здійснюються переважно тими органами, які мають найтісніший контакт із громадянином. Наділяючи певною функцією інший орган, необхідно враховувати обсяг і характер завдання, а також вимоги досягнення ефективності та економії.

Повноваження, якими наділяються органи місцевого самоврядування, мають бути повними та виключними. Вони не можуть скасовуватися чи обмежуватися іншим, центральним або регіональним, органом, якщо це не передбачене законом. Якщо повноваження делегуються органам місцевого самоврядування центральним чи регіональним органом, органи місцевого самоврядування мають право пристосовувати свою діяльність до місцевих умов.

Органи місцевого самоврядування від імені та в інтересах територіальних громад відповідно до закону здійснюють правомочності щодо володіння, користування та розпорядження об'єктами права комунальної власності, зокрема виконують усі майнові операції, можуть передавати об'єкти права комунальної власності у постійне або тимчасове користування юридичним чи фізичним особам, здавати їх в оренду, продавати й купувати, використовувати як заставу, вирішувати питання їхнього відчуження, визначати в угодах та договорах умови використання та фінансування об'єктів, що приватизуються та передаються у користування й оренду [2].

Згідно з Господарським кодексом України учасниками відносин у сфері господарювання є органи державної влади та органи місцевого самоврядування, наділені господарською компетенцією [5]. Органам управління, які здійснюють організаційно-господарські повноваження стосовно суб'єктів господарювання державного сектору економіки, заборонено делегування іншими суб'єктами повноважень щодо розпорядження державною власністю і повноваження щодо управління діяльністю суб'єктів господарювання, за винятком делегування названих повноважень відповідно до закону органам місцевого самоврядування та інших випадків, передбачених кодексом та іншими законами [6].

Органи місцевого самоврядування здійснюють свої повноваження щодо суб'єктів господарювання виключно в межах, визначених Конституцією України, Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» та іншими законами, що передбачають особливості здійснення місцевого самоврядування в містах Києві та Севастополі, іншими законами. Органи місцевого самоврядування можуть здійснювати щодо суб'єктів господарювання також окремі повноваження органів виконавчої влади, надані їм законом. Відносини органів місцевого самоврядування із суб'єктами господарювання у випадках, передбачених законом, можуть будуватися також на договірних засадах. Правові акти органів та посадових осіб місцевого самоврядування, ухвалені в межах їхніх повноважень, є обов'язковими для виконання всіма учасниками господарських відносин, які розташовані або провадять свою діяльність на відповідній території. Незаконне втручання органів та посадових осіб місцевого самоврядування у господарську діяльність суб'єктів господарювання заборонено. Не дозволено видання правових актів органів місцевого самоврядування, якими встановлюються не передбачені законом обмеження щодо обліку окремих видів товарів (послуг) на території відповідних адміністративно-територіальних одиниць.

Органи та посадові особи місцевого самоврядування мають право звертатися до суду щодо визнання недійсними актів підприємств, інших суб'єктів господарювання, які обмежують права територіальних громад, повноваження органів місцевого самоврядування. Органи, посадові та службові особи місцевого самоврядування несуть відповідальність за свою діяльність перед суб'єктами господарювання, підстави, види та порядок якої

визначаються Конституцією України та законом. Спори про відновлення порушених прав суб'єктів господарювання та відшкодування завданої їм шкоди внаслідок рішень, дій чи бездіяльності органів, посадових або службових осіб місцевого самоврядування під час здійснення ними своїх повноважень вирішуються в судовому порядку [6].

Держава гарантує недоторканність майна і забезпечує захист майнових прав підприємця. Вилучення державою або органами місцевого самоврядування у підприємця основних і оборотних фондів, іншого майна допускається відповідно до ст. 41 Конституції України на підставах і в порядку, передбачених законом. Збитки, завдані підприємцю внаслідок порушення громадянами чи юридичними особами, органами державної влади чи органами місцевого самоврядування його майнових прав, відшкодовуються підприємцю відповідно до Господарського кодексу України та інших законів [6].

За порушення встановлених законодавчих правил здійснення господарської діяльності до суб'єктів господарювання уповноваженими органами місцевого самоврядування можуть бути застосовані адміністративно-господарські санкції, тобто заходи організаційно-правового або майнового характеру, спрямовані на припинення правопорушення суб'єкта господарювання та ліквідацію його наслідків [6].

Проблема оптимізації (раціоналізації) розподілу компетенції (повноважень) між центром і регіонами пов'язана не лише з тим, що немає уніфікованої організаційно-економічної та правової моделі такого розподілу, а й з тим, що є значна кількість предметів відання (функцій управління), які неможливо однозначно або односкладово розділити між відповідними рівнями управління без знаходження якогось компромісу.

Через це місцеві органи виконавчої влади відповідно до Конституції України розробляють і затверджують програми соціально-економічного та культурного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць і здійснюють планування економічного й соціального розвитку цих одиниць [6]. Місцеві органи виконавчої влади, виходячи зі своїх потреб і можливостей, відповідно до визначених у Національній програмі сприяння розвитку малого підприємництва в Україні пріоритетів, розробляють регіональні програми підтримки малого підприємництва [7]. Рішення органів місцевого самоврядування з фінансових питань, що виникають у процесі формування та контролю виконання бюджетів усіх рівнів, а також з адміністративних та інших відносин управління, крім організаційно-господарських, у яких орган місцевого самоврядування є суб'єктом, наділеним господарською компетенцією, приймаються від імені цього органу й у межах його владних повноважень.

Функціями місцевого рівня влади є: управління майном, що перебуває в комунальній власності; затвердження програм соціально-економічного і культурного розвитку та контроль за їх виконанням; затвердження бюджетів відповідних адміністративно-територіальних одиниць і контроль за їх виконанням; установлення місцевих податків і зборів. Досить побіжний аналіз перелічених вище функцій дає змогу побачити, що насправді немає чітких меж у їх розподілі. Тому усвідомлена децентралізація державного управління має бути орієнтована передусім на вдосконалення процесів оновлення суспільних відносин узагалі й економіко-правових зокрема. Тим самим отримує додатковий поштовх розвиток територій, що ґрунтується на повнішому використанні наявного економічного потенціалу, раціональному витрачання природних, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, який забезпечує поліпшення якості життя населення та враховує й об'єднує геополітичні, загальнонаціональні, територіальні, макро- й мікроекономічні інтереси. Тому розроблення ефективних організаційно-правових і фінансово-економічних механізмів регіонального розвитку, інструментарію економічних відносин різних рівнів управління є актуальним теоретичним завданням і практичною проблемою, що потребує невідкладного розв'язання.

Саме баланс відносин між центром і регіонами, що ґрунтується на розумному компромісі сторін, визначає не лише нинішній стан держави, але й перспективи його розвитку, а збереження субординації за найширшої економічної самостійності або автономії територіальних утворень дає змогу забезпечити не лише єдність, але й саме існування

держави. Державі в такому разі не потрібно постійно вникати й втручатися в перебіг економічних і соціальних процесів на конкретних територіях, а останні мають «вільні руки» у розв'язанні найбільш актуальних завдань місцевого масштабу. І держава, і регіони стають сильними суб'єктами та рівними партнерами у відносинах між собою.

Міське самоврядування не може бути наділене всіма владними повноваженнями та функціями, які покликана виконувати держава з урахуванням національних інтересів. Повноваження та функції, якими наділене міське самоврядування залежно від територіальної належності, на якій воно здійснюється, виконує спеціальний професійний апарат. Тому апарат самоврядування, як суб'єкт управління, стоїть над об'єктом управління громадою, що його зі свого середовища висунула. Щоб інтереси суб'єкта й об'єкта самоврядування були поєднані, необхідно, щоб і апарат, і громада (община) достатньою мірою усвідомили свої повноваження, права, обов'язки, відповідальність і взаємозалежність.

Державна цілісність, єдність державної влади є основами державного устрою України. Але водночас є проблема розмежування предметів відання та компетенції (повноважень) між центральними органами державної влади й органами місцевого самоврядування, зокрема й регіонального рівня. Особливо гостро ця проблема виявляється у вирішенні питань економічного та соціального розвитку. Річ у тім, що питання економіки й інфраструктури належать до найбільш складних і не завжди пропорційно розподіляються між центром та органами місцевого самоврядування.

Необхідно також установити рамки (межі) інтересів суб'єктів суспільних відносин з конкретизацією їх стосовно відповідних груп інтересів і рівнів ієрархії управління, а також варіант розподілу конкретизації відповідних прав, обов'язків та відповідальності за стан визначеного в законодавчому порядку конкретного змісту (вигляду або роду) діяльності або управління.

З цією метою визначаються основні управлінські функції або перелік компетенції (коло повноважень) за відповідними рівнями ієрархії влади та конкретизуються предмети відання (повноваження) за відповідними встановленими сферами впливу (в нашому випадку йдеться про економічну й соціальну сфери).

Паралельно обирається тип міжбюджетного федералізму: по-перше, визначаються рамки автономності суб'єктів суспільних відносин за рівнями ієрархії управління; по-друге, встановлюються схеми міжбюджетних відносин, що враховують: а) джерела наповнення бюджетів різного рівня, б) види податків і платежів, що закріплюються (або використовуються спільно) за відповідними рівнями бюджетної системи, в) співвідношення (нормативи) в розподілі спільних податків і платежів, г) співвідношення (нормативи) в розподілі доходів і витрат відповідних бюджетних засобів.

На завершення всі ці кроки та дії юридично закріплюються у відповідних правових актах (законах та ін.).

Для досягнення високого рівня оптимізації розподілу компетенції між центром і регіонами спочатку визначаються суб'єкти відносин за рівнями ієрархії управління, що беруть участь у суспільних відносинах (у цьому випадку має йтися про конкретні органи влади на відповідному рівні управління). Такими суб'єктами на верхньому рівні ієрархії є Кабінет Міністрів України, міністерства та відомства, що опікуються тим або іншим блоком питань економічного й соціального змісту. На середньому або регіональному рівнях такими суб'єктами є обласні ради депутатів (в особі відповідних постійно діючих комісій), виконавчі органи (це можуть бути як державні адміністрації, так і, власне, виконавчі комітети рад депутатів). На нижньому рівні такими суб'єктами є органи місцевої самоврядності (місцеві ради та їхні виконавчі комітети, а також органи самоорганізації населення).

Управлінська діяльність органів місцевої самоврядності передбачає наявність низки обов'язкових елементів і пов'язана з етапністю її здійснення та видами схвалюваних управлінських рішень. Структура місцевої самоврядності повинна забезпечувати процес формування та використання управлінських рішень на всіх етапах управлінського циклу, комплексність і внутрішню координацію діяльності всіх підрозділів, завершеність і

поступальність у розв'язанні питань соціально-економічного розвитку міста. Органи місцевого самоврядування мають бути організовані в такий спосіб, щоб не допускати впливу деструктивних чинників, які можуть порушити процес управління територією і розвиток міста як єдиної цілісної системи.

Механізм реалізації повноважень органами місцевого самоврядування в Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» виписаний у загальних рисах. Таким чином, необхідні нові наукові розробки в галузі визначення оптимального механізму реалізації повноважень органів місцевої самоврядності для вдосконалення чинного законодавства та внесення доповнень до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» з урахуванням інтересів територіальних громад і на підставі вивчення світового досвіду, а також для оптимізації управлінської діяльності органів місцевого самоврядування в Україні.

Список використаних джерел:

1. Конституція України від 28.06.1996, № 254/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 30. - Ст. 142.
2. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997, № 280/97-ВР // Офіційний вісник України. -1997. -№25. - Відомості Верховної Ради України. -1997. -№24. - Ст. 170.
3. Мамутов В. К. О демократизации региональной политики в Украине /В. К. Мамутов //Меркурий. - 2004. -№11.-С. 20-21.
4. Європейська Хартія місцевого самоврядування від 15.10.1985, ратифікована Законом України від 15.10.1997, № 452/97-ВР //Відомості Верховної Ради України. -1997.-№38. -Ст. 249.
5. Компетенція місцевих органів виконавчої влади, регіональних і міських органів місцевого самоврядування у сфері господарювання / НАН України, Ін-т економіко-прав. дослідж.; за заг. ред. В. К. Мамутова. - К : Юрінком Інтер, 2010. - 320 с.
6. Господарський кодекс України від 16.01.2003, № 436-IV // Офіційний вісник України. - 2003. - № 11. - Ст. 462.
7. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України від 19.10.2000, № 2063-III // Офіційний вісник України. - 2000. -№46. - Ст. 1977.

Троякова А.О., студент 2 курсу,

гр. 1572-П, факультет економіки и права

Научный руководитель: **Дорняк А.Л.**, старший преподаватель кафедры
общенаучных и гуманитарных дисциплин

Гомельський філіал Міжнародного університету «МІТСО» (г. Гомель, Білорусь)

ПОСТКРОССИНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ГЛОБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

На протяжении длительного развития мировой цивилизации человечество использует различные способы коммуникации, такие как почта и телеграф, Интернет, изобретение телекоммуникационной связи. Но по мере того как развиваются информационные технологии, совершенствуются навыки по их применению во многих сферах общественной жизни, человек испытывает потребность в использовании инноваций в сфере коммуникации, что ещё раз доказывает тот факт, что существование человека невозможно вне социума. Одним из примеров такого общения является посткроссинг.

Посткроссинг, проект, созданный в 2005 году для возможности получения открыток со всего мира, возник под влиянием буккроссинга. С появлением интернета и мобильных телефонов, общение между людьми упростилось максимально. Сегодня ни для кого не составит труда пообщаться с человеком, находящемся на другом конце света, послать ему электронное письмо или открытку. Таким образом, почтовые послания утратили свою актуальность. Сейчас большинство людей заглядывают в почтовые ящики лишь для того, чтобы достать оттуда рекламные листовки или счета.

Посткроссинг предназначен для тех, кто истосковался по таким реальным посланиям или просто получает удовольствие от бумажной почты. Посткроссинг возник около двадцати лет назад благодаря португальскому программисту Пауло Магальесу. Устав от электронной почты, он создал сайт, с помощью которого все желающие могли осуществлять обмен почтовыми открытками.

Данный сервис предлагает отправлять открытки случайным людям, эти люди могут находиться в совершенно разных городах и странах. Вместе с этим такие же послания из различных уголков земного шара, будут приходить участнику от других посткроссеров. Такой международный обмен открытками превращает почтовый ящик в настоящую шкатулку с сюрпризами, ведь никто не знает, откуда придет новое послание, что на нем будет изображено и написано. Именно поэтому основной девиз посткроссинга – сюрприз в почтовом ящике. Посткроссинг предлагает всем желающим интересную игру: вы можете посылать открытки абсолютно случайным людям, которые могут оказаться из любой точки мира, или из соседней деревни!

В основе принципа обмена открытками лежит единая база всех участников проекта, а также механизм выдачи адресов, направленный на то, чтобы разница между отправленными и полученными открытками у каждого участника была минимальной.

Ключевым для посткроссинга является официальный обмен, то есть термин, применяемый в посткроссинге для обозначения открыток, отправленных через автоматизированный интерфейс сайта. Принцип обмена заключается в следующем:

1. участник запрашивает у системы случайный адрес другого участника и посылает ему открытку;

2. когда открытка достигает адресата, тот регистрирует её в системе при помощи идентификационного кода, который должен был указать отправитель;

3. после того, как хотя бы одна открытка участника была зарегистрирована, его адрес выдается случайным образом на запрос другого участника, при этом алгоритм выдачи адресов направлен на минимизацию разницы между числом полученных и отправленных открыток.

Использование данного механизма обмена предполагает один из трёх статусов для каждой открытки:

- в пути (*travelling*),
- получена (*registered*),
- истек срок доставки (*expired*).

Первый статус предполагает, что система выдала отправителю адрес получателя и открытка находится в пути либо еще не была отправлена. Когда открытка доходит до адресата, тот заходит под своей учетной записью в систему и регистрирует её, вводя идентификационный код, который отправитель должен был указать на открытке. Идентификационный код состоит из двух частей: двух букв и нескольких цифр. Буквы соответствуют коду страны отправителя в формате *ISO 3166*, а число обозначает порядковый номер открытки, отправленной посредством системы из данной страны. После регистрации открытка приобретает статус «получена». В случае, если по истечении 60 дней с момента отправления открытка так и не была зарегистрирована, ей присваивается статус «истек срок давности», таким образом число открыток со статусом «в пути» уменьшается на единицу. Данный статус введен в систему в силу существования лимита на количество открыток, одновременно имеющих статус «в пути», для каждого пользователя. Этот лимит равен 5 для начинающих пользователей и увеличивается с ростом числа дошедших до адресата открыток, отправленных участником.

Существует несколько способов обмена открытками:

а) Обмен с помощью тега.

Тег (*tag*) — способ обмена открытками «по цепочке». Каждый отметившийся в соответствующей теме на форуме (как правило, тема соответствует определенной тематике

открыток), отправляет открытку пользователю выше, а сам получает открытку от следующего отметившегося.

б) Обмен по кругу.

Обмен по кругу, более известный, как *round robin*, также объединяет пользователей в группы по некоторому критерию. В классическом варианте такого обмена каждый из участников шлет открытку каждому из членов своей группы.

в) Путешествующий конверт.

Путешествующий конверт, или *travelling envelope*, — это тип обмена, в котором группа пользователей отправляет одну и ту же открытку или конверт по цепочке друг другу. Такой вид обмена ценится любителями почтовых марок и почтовых штампов, поскольку открытка или конверт оказываются практически полностью покрыты ими в результате прохождения полного круга участников.

Преимуществом посткроссинга является его доступность и простота. Любой желающий без проблем может стать посткроссером. Прежде всего, следует зарегистрироваться на официальном сайте <https://www.postcrossing.com/>. [2]

Регистрация посткроссера проходит быстро и легко, для этого всего лишь нужно заполнить данные:

- страна проживания;
- область или регион;
- город;
- ник;
- электронная почта;
- пароль;
- полный адрес, т.е. адрес который будет необходимо указывать на отправляемой вам открытке.

Первая открытка проекта отправлена из Португалии в Португалию и имела *id PT-1*. Сегодня популярность посткроссинга значительно выросла и привела не только к возрождению спроса на открытки, но и сделала их настолько актуальным товаром, что в России, Беларуси, Нидерландах, США стали появляться интернет-магазины, специализирующиеся исключительно на продаже эксклюзивных открыток. Статистика официального сайта на 26 ноября 2013 года гласит, что суммарное расстояние, пройденное всеми отправленными в рамках проекта открытками, составляет более 105 млрд км, что в 706 с лишним раз превосходит расстояние от Земли до Солнца. 30-миллионная открытка была зарегистрирована 2 июня 2015 года. За 18 дней она преодолела более 1700 километров. Открытка с изображением небоскрёба была отправлена 14 мая 2015 г. из Германии в Португалию.

Общение с помощью посткроссинга выполняет несколько функций: коммуникативную, когнитивную, социально-психологическую. Его участникам предоставляется возможность постоянно "говорить" друг другу о своем эмоциональном состоянии неординарным способом. Эмоциональный обмен информацией возникает как результат потребности в выражении чувств, а также как проявление ожиданий почувствовать эмоциональное состояние партнера по общению. Непосредственное переживание действующих на индивида явлений и ситуаций осуществляется в многообразии форм эмоциональных переживаний, которые откладываются в эмоциональной памяти.

В рамках изучения иностранного языка такое общение может служить мощной мотивационной подпиткой. Материалы посткроссинга неизбежно навевают эмоциональные образы. В процессе усвоения иностранного языка посредством посткроссинга происходит развитие системы критериев оценки как изучаемого иностранного языка, так и родного языка, что проявляется в переходе от конструкта эмоционально-когнитивного к конструкту функционально-когнитивного. [1]

Развитие когнитивного и эмоционального компонентов процесса усвоения иностранного языка проявляется в характере и темпах их интеграции на уровне системного,

процессуально-личностного и функционального факторов. Используемое средство доступа к семантическим пространствам значительно расширяет границы анализа системы знаний и позволяет выйти на уровень анализа основных закономерностей познания, а также выступает тем внутренним психологическим условием, которое обеспечивает успешность усвоения иностранного языка.

Обмен открытками со всего мира предоставляет интересный и незаурядный метод изучения иностранного языка. С помощью посткроссинга формируется поликультурная личность, способная взаимодействовать с людьми различного уровня развития. Получая открытки от носителей английского языка с поздравлениями, пожеланиями или просто занимательным текстом на иноязычной базе, человек стремится мыслить таким же образом, преодолевая языковые барьеры и особенности менталитета. Немаловажным является в этой связи процесс формирования лингвистической толерантности, при котором участники акта коммуникации принимают без критики аутентичные модели речевого поведения других людей, которые могут быть, а могут и не быть аутентичными носителями языка.

Когнитивность познания, эмоциональный и коммуникативный аспекты тесно взаимосвязаны друг с другом при рассмотрении такого явления как посткроссинг, который способствует усвоению традиций, знаний культур многих стран, развитию межличностных отношений и априори положительному воздействию на участников посткроссинга.

Список использованных источников:

1. Сборник работ 69-й научной конференции студентов и аспирантов Белорусского государственного университета, 14-17 мая 2012 г., Минск. В 3 ч. Ч. 2. / Белорус. гос. ун-т. - Минск : Изд. центр БГУ, 2013.- 404 с. [Электронный ресурс] // БГУ – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/92251> – Дата доступа: 11.12.2016.

2. Посткроссинг [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://www.postcrossing.com/> – Дата доступа: 11.12.2016.

Троякова А.О., студент 2 курса,
гр. 1572-П, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Немогай Н.В.**, к.т.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)

К ВОПРОСУ ПРАВОВЫХ АСПЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В БЕЛАРУСИ

В настоящее время уже ни у кого не вызывает сомнений необходимость развития новых форм взаимодействия бизнеса и государства, в частности, путем создания эффективного механизма государственно-частного партнерства, а также соответствующей правовой базы. Государственно-частное партнерство (ГЧП) предполагает реализацию совместных проектов частной компании и государства, что, несмотря на наличие в настоящее время в экономике кризисных явлений, спад социально-экономической активности, будет действенным инструментом социально-экономического развития страны [1-4].

В связи с изложенным возникают правовые вопросы о соотношении ГЧП с другими формами кооперации с государством и о перспективах ГЧП в Беларуси в целом, что явилось предметом настоящих исследований.

30 декабря 2015 г. был принят Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» (далее — Закон), создающий правовую основу для развития данного института в Беларуси [5]. Закон, помимо раскрытия содержания используемых в нем основных понятий, определяет компетенцию различных государственных органов в области ГЧП, устанавливает этапы реализации проектов, в общем виде формулирует требования к

проведению конкурсов по выбору частного партнера, устанавливает систему гарантий прав участников ГЧП, а также определяет порядок разрешения споров. Необходимо отметить, что в Законе отсутствует подробный механизм построения и функционирования партнерства, распределения прав и обязанностей сторон, рисков и ответственности, определения прав собственности на объект ГЧП, поскольку эти вопросы должны быть урегулированы в соглашении о ГЧП. Закон устанавливает лишь некоторые правила, например, о принадлежности государству улучшений объекта ГЧП, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, об обязанности частного партнера после создания объекта ГЧП и окончания проекта передать его государству, если иное не установлено соглашением.

Закон является своеобразной декларацией государства об открытости для сотрудничества, готовности на равных объединять усилия с частными партнерами по реализации социально-экономических проектов и нести совместную ответственность за их результаты. Наличие законодательной базы о ГЧП является дополнительным стимулом для привлечения инвесторов и определенной гарантией стабильности инвестиционной деятельности в стране, предоставляет новые инвестиционные возможности по сравнению с ранее принятыми нормативными правовыми актами.

В то же время необходимо отметить, что институт ГЧП в нужной мере может работать на привлечение инвестиций лишь в том случае, когда наряду с наличием специального закона в стране сформирован лояльный инвестиционный климат и создана соответствующая инфраструктура.

Выполненные исследования по изучению международному опыту в рассматриваемом вопросе, показали, что в большинстве технологически развитых стран имеются законы о ГЧП – ЕС (2003), Германии (2003), Республике Польша (2005), Республике Корея (1997), Украине (2010), Республике Молдова (2009). В Российской Федерации данный закон действует с 2016 года.

Сфера ГЧП весьма широка. Как правило, ГЧП является формой реализации крупных, общественно значимых и «долгоиграющих» проектов на основе совместного участия государства и частных субъектов. ГЧП актуально, например, в сфере здравоохранения, образования, транспорта, строительства и т.п. Области применения различных форм ГЧП и сами формы партнерства постоянно расширяются. Ярким примером ГЧП является строительство и эксплуатация частными инвесторами платных дорог с последующей передачей их государству. В некоторых странах (например, в Англии) в формате ГЧП существуют даже частные пенитенциарные структуры (исправительные учреждения).

Преимущества ГЧП для государства. ГЧП, безусловно, экономически выгодно для государства по соображениям минимизации бюджетных расходов на реализацию проекта. Государство может привлечь частный капитал на партнерской основе для создания определенного объекта с предоставлением партнеру права его эксплуатации на период времени, позволяющий возместить понесенные затраты и получить прибыль. После окончания срока реализации проекта созданный объект, как правило, возвращается государству, которое продолжает эксплуатировать его самостоятельно. Для государства в данном случае также представляют интерес привлечения частного опыта, технологий, организационных ресурсов, перевод рисков и ответственности на частного партнера.

Преимущества ГЧП для частного бизнеса. ГЧП, несомненно, выгодно и частным субъектам, среди которых в первую очередь крупные компании, имеющие организационные, технические и финансовые ресурсы для реализации крупных проектов (в качестве частных партнеров белорусский Закон называет также иностранные организации, не являющиеся юридическими лицами, и индивидуальных предпринимателей, что представляется нетипичным). Формат ГЧП позволяет получить государственную поддержку и финансирование, льготы, стабильный сбыт, гарантированную возможность реализации проекта.

Исследования показали, что в различных правовых системах имеются разные подходы к определению ГЧП, его формам и к предмету его правового регулирования. При этом

различия в определении ГЧП (как союза, альянса, соглашения, сотрудничества и т.п.) носят в большей степени формально-терминологический характер. Это объясняется тем, что ГЧП, по сути, представляет собой рамочную конструкцию, предполагающую возможность использования разнообразных правовых форм взаимодействия партнеров [1-3].

Вследствие этого ГЧП часто рассматривается как родовое понятие по отношению к видам частно-государственного сотрудничества, а классификацию форм ГЧП осуществляют без излишних формальностей, в широком смысле причисляя к ним приватизацию, контракты между государством и частными компаниями, соглашения о разделе продукции, концессионные соглашения, инвестиционные договоры, совместные предприятия, предоставление бюджетных кредитов, субсидий и государственных гарантий, государственных преференций и т.п.

В белорусском законе установлен более узкий подход к определению форм ГЧП. Согласно ряду положений Закона оно реализуется в форме специфического соглашения о партнерстве, что исключает отнесение к ГЧП концессий, инвестиций и т.п. и влечет достаточно четкое разграничение соответствующего правового регулирования. Отметим, что в Беларуси принят самостоятельный (отдельный) Закон о концессии.

В целях исполнения соглашения о ГЧП также может быть создана коммерческая организация, соучредителем которой может выступить государственный партнер.

Область применения ГЧП в Беларуси весьма широка - от здравоохранения и транспорта до обороны и правоохранительной деятельности. Некоторое сужение понятие объекта инфраструктуры не влияет на область применения ГЧП. В соответствии с законом под объектом инфраструктуры понимается объект инженерной, производственной, социальной и транспортной инфраструктуры, находящийся в собственности Республики Беларусь и (или) ее административно-территориальной единицы или возводимый в рамках проекта ГЧП (абзац десятый п. 1 ст. 1 Закона).

Поскольку соглашение о ГЧП в рамках Закона приобретает исключительное значение как базовый инструмент обеспечения всех алгоритмов его функционирования, необходимы дальнейшее развитие его правового регулирования, подготовка высококвалифицированных профильных специалистов, способных уверенно его конструировать. В стране ощущается нехватка как специалистов в сфере государственного управления, способных профессионально составлять соглашения о ГЧП, так и соответствующих учебных заведений, обучающих программ и методик. В то же время цена малейшей ошибки в долгосрочном соглашении о дорогостоящем объекте ГЧП может быть очень высокой. Примером тому может быть российская модель ГЧП в жилищно-коммунальном хозяйстве. Отдав финансовые средства государства и жильцов управляющим компаниям, не были отрегулированы нормативы и приняты соответствующие законы, что привело к злоупотреблению и коррупции. Но это вина не модели ГЧП, а тех людей, которые запустили модель без подготовительных нормотворческих работ регулирования стандартов, в соответствии с которыми работает бизнес [5].

Придание стабильности отношениям ГЧП, создание полноценного, гибкого и сбалансированного механизма его реализации важно не только для обеспечения баланса интересов сторон соглашения, но и публичных интересов, бесперебойного функционирования объекта, оказания услуг потребителям. Для защиты публичных интересов в рамках ГЧП могут использоваться различные способы — от властных полномочий государственного партнера или государства (принятие, изменение или отмена соответствующих решений, правил и пр.) до гражданско-правовых средств (понуждение к исполнению обязательств, применение мер ответственности, расторжение договора, признание партнера банкротом и т.д.). В определенных Законом и соглашением о ГЧП случаях допускается перемена партнера соглашения (в публичных интересах, при открытии ликвидационного производства по делу о банкротстве и т.д.).

Выполненные исследования показали, что в Законе большое внимание уделено вопросу о гарантиях прав частного партнера ГЧП. Согласно п. 1 ст. 36 Закона они аналогичны

гарантиям, предусмотренным законодательством Республики Беларусь для инвесторов. Помимо этого, Закон содержит ст. 33, декларирующую стабильность условий соглашения о ГЧП. Упомянутая норма устанавливает, что в случае изменения в течение срока действия соглашения о ГЧП частный партнер в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать при заключении соглашения. Стороны могут изменять условия соглашения о ГЧП в части обеспечения прав частного партнера, если это предусмотрено соответствующим соглашением.

На наш взгляд, указанное правило не в полной мере обеспечивает интересы частного партнера, поскольку, содержит не совсем понятный механизм сглаживания последствий изменения норм законодательства соглашением сторон, а заключение такого соглашения может и не состояться. Норма Закона в такой редакции может выступить даже не привлекающим инвесторов условием, а отпугивающим их.

Закон не содержит прямых налоговых, таможенных и т.п. льгот для частных партнеров. Можно предположить, что такие льготы могут предоставляться при заключении соглашений о ГЧП, однако поскольку их предоставление относится в основном к компетенции Президента Республики Беларусь, то возможность их получения становится маловероятной для соглашений нижестоящего уровня. Отметим, что государственным партнером и, соответственно, стороной соглашения о ГЧП может быть Республика Беларусь, от имени которой выступают уполномоченные Президентом государственный орган или иная государственная организация, уполномоченные Советом Министров Республики Беларусь республиканский орган государственного управления или иная государственная организация, подчиненные Совету Министров Республики Беларусь, административно-территориальная единица, от имени которой выступает местный исполнительный и распорядительный орган.

В то же время механизм разрешения споров между партнерами ГЧП, установленный Законом, следует признать адекватным ожиданиям инвесторов, традиционно испытывающих беспокойство по поводу возможного благоприятствования местным властям со стороны судебных органов.

Так, Закон устанавливает обязательный досудебный порядок разрешения возникших споров и определяет, что далее они могут быть разрешены в арбитражном суде *ad hoc* согласно Арбитражному регламенту Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) либо в Международном центре по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС) в случае, если иностранный частный партнер является резидентом государства — участника Конвенции по урегулированию инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других государств от 18 марта 1965 г. Указанные арбитражные органы компетентны рассмотреть возникший спор, если отсутствует исключительная подсудность спора судам Республики Беларусь или иной порядок разрешения спора не предусмотрен международным договором или соглашением о ГЧП.

Резюмируя изложенное, отметим следующее:

а) Взаимодействие государства и частных структур можно отнести к ГЧП, если оно имеет в совокупности следующие признаки:

- между государством и частным партнером заключено соглашение о ГЧП на весь срок реализации проекта, в котором прописаны все существенные условия соглашения;
- долгосрочный или среднесрочный характер соглашения ГЧП (проекта);
- соглашение носит временной характер;
- наличие двух равноправных участников соглашения – государства и частного бизнеса, с соблюдением условий распределения прав и обязанностей сторон, а также разделением рисков по проекту, расходов, достигнутых результатов и др.;
- каждая сторона соглашения преследует собственные интересы и работает на достижение общей цели;
- финансирование проектов осуществляется за счет частного партнера с дополнением

финансовых ресурсов со стороны государства; возможно и совместное инвестирование нескольких участников;

– конкурсная процедура выбора частного партнера;

– возможность частного партнера осуществлять оперативную деятельность на всех стадиях проекта ГЧП;

– государство может реализовать общественно значимые проекты в различных отраслях экономики в условиях дефицита бюджетных средств.

б) Достоинством ГЧП является возможность создания устойчивого инвестиционного механизма, основанного на сочетании преимуществ частного сектора, обладающего финансовыми ресурсами, технологиями, опытом, управленческими навыками, и государственного сектора, осуществляющего публичное регулирование соответствующей деятельности и защиту общественных интересов.

в) ГЧП является более гибкой формой реализации проектов по сравнению с инвестиционными, концессионными формами, поскольку предоставляет сторонам большую степень диспозитивности в определении их взаимоотношений в рамках соглашения о ГЧП, а соответственно, и больше возможностей.

г) ГЧП в большой степени базируется не на императивных нормах Закона, а на профессионализме, самостоятельности и инициативности его участников, широких рамках их полномочий. Поэтому для качественной реализации и развития этого института в Республике Беларусь необходим системный подход, включающий формирование адекватного отношения к нему со стороны государства, положительного инвестиционного климата, реализацию государством целого комплекса политических, юридических и административных мер по поддержке ГЧП и создание соответствующей институциональной инфраструктуры. Международными организациями и авторами по теме ГЧП последовательно обращается внимание на необходимость выработки и совершенствования механизмов взаимодействия бизнеса с государством, создания новых институтов, совершенствования государством навыков и процедур принятия административных решений, обучения чиновников, создания сильного профильного государственного центра ГЧП и т.д.

д) Декларируя в отношении ГЧП принципы равноправия и соблюдения баланса интересов в отношениях между партнерами, белорусский законодатель должен обеспечить прозрачность и действенность гарантий для частного партнера. Целесообразно уточнение положений Закона о гарантиях прав частных партнеров, а также о порядке предоставления им льгот и преференций.

е) В целях развития правовой базы ГЧП целесообразно принятие целого ряда нормативных правовых актов. В частности, некоторые из них должны быть приняты во исполнение ст. 40 Закона и устанавливать порядок подготовки, рассмотрения и оценки предложений о реализации проектов ГЧП, порядок организации и проведения конкурса и т.д. Часть действующих актов законодательства должна быть изменена для целей реализации принятого Закона. В первую очередь, изменениям подлежат нормы бюджетного законодательства в части обеспечения возможности финансирования проектов ГЧП, налогового законодательства (например, освобождения частного партнера от уплаты НДС по оборотам по передаче государственному партнеру построенного объекта ГЧП), а также нормы гражданского, административного, земельного и другого законодательства.

Для совершенствования рассматриваемых вопросов в Беларуси создан Центр ГЧП. Это специализированное структурное подразделение ГНУ «Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь». Оно призвано оказывать консультационную и методологическую поддержку органам государственного управления в реализации инфраструктурных проектов, продвигать ГЧП в Республике Беларусь, а также взаимодействовать с Межведомственным инфраструктурным координационным советом по вопросам стратегии развития ГЧП в Республике Беларусь и формирования Национального инфраструктурного плана.

С 2011 г. журнал «Юрист» совместно с Министерством экономики Республики Беларусь проводит круглые столы на тему «Государственно-частное партнерство: потребности бизнеса и государства». В 2011 году на базе Академии управления при Президенте Республики Беларусь открыта практико-ориентационная магистратура по специальности «Управление инвестиционными проектами в ГЧП». В учебные планы подготовки специалистов первой ступени образования в Академии управления на четвертом курсе введена такая дисциплина, как «Механизмы ГЧП» [4].

Список использованных источников:

1. Верховодко, И. Государственно-частное партнерство в Беларуси / И. Верховодко // Юрист. – 2016. – № 4. – С. 16–20.
2. Бондарь, А. Государственно-частное партнерство / А.Бондарь // Директор. – 2016. – № 2. – С. 44–45.
3. Каско, Л.И. Формы и модели государственно-частного партнерства и правовое закрепление их в законодательстве Республик Беларусь / Л.И. Каско // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2016. – № 2. – С. 20–25.
4. Новикова, И. Государственно-частное партнерство: мода или тренд / И. Новикова // Экономика Беларуси. – 2013. – № 1. – С. 48–54.
5. Государственно-частное партнерство: Закон Респ. Беларусь от 30 дек. 2015г., № 345-3. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2015. – № 2/2340.

Ховпун О.О., студентка 4 курсу,
гр. СР-131, факультет соціальної роботи
Науковий керівник: **Козинець І.Г.**, старший викладач кафедри цивільного,
господарського права та процесу
*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: laws.inst.411@ukr.net*

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Побудова адаптованої до умов кожної держави системи оподаткування доходів фізичних осіб має важливе значення, адже вона є однією із найбільш пріоритетних і впливових у плані наповнення бюджету, а група платників податку на доходи фізичних осіб (прибуткового податку) є найбільш чисельною. Податок на доходи фізичних осіб також виступає одним із ефективних фіскальних важелів для різних податкових систем, а основною метою його введення є забезпечення бюджетних надходжень та створення рівнонапруженого податкового тиску на основі прямого визначення доходів платника податків. Сьогодні при формуванні ефективного механізму оподаткування доходів фізичних осіб виникає необхідність врахування відповідного провідного зарубіжного досвіду.

Кожна держава обирає власні методичні підходи для здійснення оподаткування доходів фізичних осіб, однак визначальною ознакою такого оподаткування є те, що воно повинне сприяти зростанню заощаджень населення країни, які в подальшому слугують одним з джерел фінансування економіки країни. Виокремлюють декілька типів систем оподаткування доходів фізичних осіб, які функціонують у різних країнах світу. Проте, незважаючи на зазначені типи та їх особливості, кожна країна формує індивідуальну систему оподаткування доходів населення, з визначеними законодавством об'єктом і базою оподаткування, системою податкових пільг і ставок.

Заслугує на увагу досвід оподаткування доходів громадян Німеччини, де прибутковий податок встановлюється на всі види доходів, які отримує громадянин держави. При цьому усі платники при визначенні податку із заробітної плати поділяються на класи. Ставка податку в цій країні встановлена в розмірі від 19 % до 53%. Зокрема, у зв'язку зі складною демографічною ситуацією в країні та з метою стимулювання народжуваності й

зростання чисельності населення, неоподатковуваний мінімум для неодружених платників встановлено на значно нижчому рівні, ніж для одружених [1, с. 235]. Система оподаткування доходів населення Швеції характеризується різними умовами, які виставляються для резидентів і нерезидентів. Зокрема, резиденти сплачують податок за єдиною ставкою 25%, яка не залежить від суми доходу платника. Щодо резидентів, то їхня система прибуткового оподаткування функціонує на двох рівнях: муніципальний, на якому дохід платника до визначеної законодавством суми оподатковується за ставкою 32 %, та національний, який чинний для громадян, що одержують доходи, вищі за встановлену законодавством суму (зокрема, платники з високим рівнем доходу сплачують податок за ставкою 50 %, з середнім - 30 %, з низьким - 24 %). При цьому, розрахунок бази оподаткування здійснюється шляхом вирахування з усіх доходів суми витрат, які несе платник при їх одержанні, а також функціонує система індивідуальних відрахувань [1, с. 299].

Прибутковий податок з громадян забезпечує понад половину загального обсягу федеральних податкових надходжень і є найвагомим із усіх джерел доходів Федерального бюджету США. Відповідно до системи оподаткування доходів громадян США, оподаткування може здійснюватися як кожного громадянина окремо, так і сім'ї загалом. При цьому платники податку поділяються на чотири категорії, які оподатковуються за різними ставками залежно від доходу. Ставка оподаткування коливається від 15 до 39,6 % [1, с. 451].

Багаторівневою та з розгалуженою базою оподаткування є й система прибуткового оподаткування Японії. Так, особи, які проживають в Японії, поділяються на три категорії: нерезиденти; непостійні резиденти; постійні резиденти. Визначення суми податку до сплати здійснюється двома шляхами: безпосередньо платником під час подання ним податкової декларації та роботодавцем, який обраховує податок з заробітної плати найманої особи. Окрім того, система прибуткового оподаткування населення Японії має складний механізм вирахувань: функціонує прогресивна система розрахунку неоподаткованого мінімуму, розмір якого коливається від 0,65 млн. ієн до 2,2 млн. ієн в залежності від обсягу валового доходу та персональна знижка, яка додається до неоподаткованого мінімуму й залежить від складу сім'ї.

Прибутковий податок з фізичних осіб є вагомим у плані надходжень до бюджету Італії. Його суб'єктами виступають приватні особи - резиденти і нерезиденти, а об'єктом оподаткування - їх доходи. Цим податком оподатковуються всі доходи резидентів, отримані не тільки в Італії, але й за її межами. Нерезиденти ж сплачують податок тільки з доходів, одержаних на території Італії. Всі доходи платників поділяються на п'ять груп залежно від джерел їх надходжень. До першої групи відносяться доходи, отримані від земельної власності, споруд і ведення сільськогосподарської діяльності. Другу групу складають доходи від різних видів грошової ренти (відсотки за позиками, депозитними і поточними банківськими рахунками, по облігаціях й інших цінних паперах). В третій групі об'єднано усі трудові доходи, в тому числі і доходи осіб вільних професій. Четверта група складається з доходів від приватних комерційних підприємств. П'ята група об'єднує в собі прибуток від спекулятивного перепродажу землі, предметів мистецтва, нерухомості. Всі доходи, по кожній з груп, оподатковуються окремо, відповідно до індивідуальної системи. Розрахунок податку провадиться за ставками, побудованими на принципі складної прогресії: шкала ставок коливається від 10 до 50 % [2].

Одним із чинників, що останнім часом визначають напрями реформування податків на доходи в постсоціалістичних країнах - нових членах ЄС, є податкова конкуренція, спрямована на створення найсприятливіших умов для залучення прямих іноземних інвестицій. Наслідком цієї конкуренції стало зниження ставок податку на прибуток у Польщі з 34 до 19%, Чехії з 35 до 26, Латвії - з 25 до 15, Литві з 29 до 15%, а також запровадження в Литві, Латвії та Естонії пропорційного податку з доходів громадян за ставками відповідно 33, 25 і 24%. Болгарія у 2008 р. запровадила єдиний прибутковий податок для всіх громадян у розмірі 10%, який є одним з найнижчих у світі [3].

Окрім країн Східної Європи низькі податки зберігаються в Гонконгу, Саудівській Аравії та Кувейті, а також у таких «податкових гаванях», як Багамські та Бермудські острови.

У таких країнах, як Ірландія, Корея, Мексика, Туреччина, середньозважена величина граничного доходу (неоподаткованого мінімуму), з якого починається сплата податку на доходи фізичних осіб, становить 30% середньої заробітної плати (у виробничому секторі) [4].

Тенденція до підвищення ставок податків збережеться у тих країнах, яким необхідно впоратися з бюджетним дефіцитом. Країни з потужною фінансовою системою намагатимуться протистояти їй з метою підтримки або посилення конкурентоспроможності економіки. Так, наприклад, відбувається у Гонконгу і Сінгапурі, які прагнуть змагатися з м. Лондоном у сфері фінансових послуг.

Отже, з метою удосконалення вітчизняної системи оподаткування доходів фізичних осіб доцільним є вивчення сучасних аспектів їх оподаткування в економічно розвинутих країнах. Розглянутий досвід прибуткового оподаткування у розвинутих зарубіжних країнах спонукає до ретельного дослідження існуючої в Україні системи оподаткування доходів фізичних осіб та адаптації кращих моментів світового досвіду до вітчизняних умов оподаткування. Реалізація на практиці іноземного досвіду має на меті сприяти як найшвидшому переходу до нової сталої та дієвої системи оподаткування, яка ґрунтуватиметься на всебічному поєднанні найкращих передових методів та запозичених позитивних елементів із досвіду податкових систем зарубіжних країн, що дало б поштовх до посилення соціальної складової системи оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Якушик І. Д. Податки в країнах світу: Довідник / І. Д. Якушик, Я. В. Литвиненко. - Київ : «МП Леся», 2004. - 480 с.
2. Танклевська Н.С. Світовий досвід оподаткування доходів фізичних осіб / Н.С. Танклевська [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/264.pdf>
3. Чуприна А. Оподаткування доходів фізичних осіб: міжнародний досвід / А. Чуприна [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/3030>
4. Мельник І.Б. Зарубіжний досвід щодо оподаткування доходів фізичних осіб / І. Б. Мельник [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://intkonf.org/melnik-ib-zarubizhniy-dosvid-schodo-opodatkuvannya-dohodiv-fizichnih-osib/>

Чорна Т.В., студентка 6 курсу,
гр. МСР-111, факультет соціальної роботи
Науковий керівник: **Сила Т.І.**, кандидат психологічних наук, доцент
Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: Blacktanya@bigmir.net

ЕКОЛОГІЧНІСТЬ В ДІЯЛЬНОСТІ СОЦІАЛЬНИХ ПРАЦІВНИКІВ

Життя без стресів неможливе. Кожен день ми стикаємося з тим чи іншим проявом стресових ситуацій. Щоденна робота, іноді без перерв і вихідних, з постійним фізичним, психологічним навантаженням, ускладнена напруженими емоційними контактами веде до життя в стані постійного стресу, накопичення його наслідків, виснаження запасу життєвої енергії людини і, як результат, до серйозних фізичних захворювань.

Емоційне виснаження та професійне вигорання є негативними наслідками діяльності працівників соціальної сфери.

Реалії сьогодення такі, що потреба суспільства в соціальних послугах стрімко зростає. Найбільш затребуваними професіоналами є соціальні працівники, практичні психологи, реабілітологи.

Аби уникнути негативних наслідків, надаючи допомогу іншим, працівники соціальної сфери повинні піклуватися й про себе, дотримуючись екологічності в роботі. Мова йде про коректне надання допомоги, коли і спеціаліст, і клієнт – будують взаємодію на основі взаємоповаги [1, с. 6].

Термін «екологічність» вживається психологами, коли важливо оцінити ефективність та коректність професійного впливу на особистість, групу, систему відносин [2, с. 66].

Про дотримання екологічності в діяльності свідчать ряд ознак : дотримання нейтральності, безоціночності, дружелюбності до людини, яка володіє всіма ресурсами для змін [3, с. 20].

Способом досягнення екологічності в роботі є опора на Етичний кодекс, який містить :

- Етичні принципи діяльності спеціалістів соціальної роботи(базові ідеї та традиції, які є основою для прийняття етичних рішень в соціальній роботі)

- Норми етичної поведінки спеціалістів соціальної роботи (основа професійної діяльності).

У документі визначені шляхи вирішення моральних проблем, прийняття найбільш адекватного професійного рішення з питань етики [4, с. 50].

Важливо пам'ятати, що працювати за контрактом - екологічно.

Контракт - домовленість між клієнтом та спеціалістом, що визначає відповідальність сторін. Клієнт просить про допомогу та проявляє активну позицію в вирішенні своїх проблем. Спеціаліст бере на себе відповідальність за надання допомоги та дотримання умов контракту [3, с. 22].

За сучасних умов соціальний працівник як представник професійної спільноти має нести особисту моральну відповідальність за взаємини з різними суб'єктами, з якими необхідно вступати в контакти під час здійснення професійної діяльності:

з суспільством, споживачами інформації, населенням як носієм громадської думки, владними структурами та ідеологічними інституціями, зацікавленими у тенденційній інформації;

з клієнтами;

з замовниками;

з професійною спільнотою.

Можна виділити наступні чинники, що призводять до емоційного виснаження працівників соціальної сфери та порушують екологічність:

1. Хронічно напружена психоемоційна діяльність, пов'язана з інтенсивним спілкуванням, точніше, із цілеспрямованим сприйняттям партнерів і дією на них. Фахівцю доводиться постійно підкріплювати емоціями різні аспекти спілкування: активно ставити і розв'язувати проблеми, уважно сприймати, посилено запам'ятовувати і швидко інтерпретувати (аналізувати) візуальну, звукову та письмову інформацію, швидко зважувати альтернативи й ухвалювати рішення.

2. Дестабілізуюча організація діяльності: нечітка організація та планування праці, нестача устаткування, погано структурована й розпливчата інформація, наявність у ній «бюрократичного шуму» — дрібних подробиць, суперечностей, завищені норми контингенту, з яким пов'язана професійна діяльність.

3. Підвищена відповідальність за функції, що виконуються фахівцем.. Усі, хто працює з людьми і чесно ставиться до своїх обов'язків, несуть етичну та юридичну відповідальність за благополуччя ділових партнерів, яких їм довірено. Плата висока —нервово перенапруження.

4. Неблагополучна психологічна атмосфера професійної діяльності. Визначається двома основними обставинами – конфліктністю по вертикалі, у системі «керівник – підлеглий», і по горизонталі, у системі «колега – колега». Рано чи пізно обачна людина з міцними нервами схилитиметься до тактики емоційного вигорання: триматися від усього й усіх подалі, не приймати все б близько до серця, берегти нерви.

5. Психологічно важкий контингент, з яким має справу фахівець у сфері спілкування: це клієнти різних категорій, у тому числі неблагополучних [4, с. 43].

Отже, дотримання екологічності в діяльності соціальних працівників є важливою умовою задля недопущення виникнення професійного вигорання. Для соціального працівника його діяльність – не просто робота, а покликання, і тому часто вони нехтують власними потребами, відпочинком, що призводить до негативних наслідків. Саме тому необхідно виконувати роботу екологічно.

Список використаних джерел:

1. Кунцевська А.В. Екологічність професійної свідомості соціальних працівників // Актуальні проблеми психології / За ред. Максименка С.Д. – Т.7, вип.6. – К.: Міленіум, 2005. – С. 444-451.003.
2. Лушин П.В. Экологичная помощь личности в переходной период : экофасилитация : монография / Лушин П.В. – Киев, 2013. – 296 с.
3. Плетка О.Т., Чаплинская Ю.С. Как позаботиться о себе: экологичность в работе специалистов социальной сферы: методическое пособие / О.Т. Плетка, Ю.С. Чаплинская. – К.: Университет «Украина», 2016.- 114 с.
4. Тюття Л. Т., Иванова І. Б. Соціальна робота (теорія і практика) : навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів. – К. : ВМУРОЛ «Україна», 2004.

Шпомер А.І., к.ю.н., доцент,
Пономаренко О.В., студентка 3 курсу,
гр. ПР-143, юридичний факультет

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: aishpomer1@gmail.com*

ДОКАЗИ І ДОКАЗУВАННЯ В ГОСПОДАРЬСЬКОМУ ПРОЦЕСІ

Одним з центральних інститутів господарського процесуального права є інститут доказування, нормативне регулювання якого суттєво впливає на виконання господарськими судами основної функції – захисту прав суб'єктів господарювання. В умовах відкритості суспільства і змагальності господарського процесу значимість доказування важко переоцінити. Пов'язані з процесом доказування питання збору, надання і дослідження доказів набувають надзвичайної ваги у конкретних судових спорах, оскільки безпосередньо процес доказування визначає результат судового розгляду спору.

Дослідження проблеми доказів та доказування в період реформування судової системи набуває надзвичайного значення та обумовлено рядом причин. По-перше, докази завжди були й залишаються центральним правовим інститутом господарського процесу, тому в період реформування останнього зростає потреба вивчення доказів і доказування з метою вдосконалення їх правового регулювання. По-друге, переорієнтація українського господарського процесу на активність сторін на всіх стадіях господарського процесу, розвиток його змагальних начал вимагають переосмислення багатьох аспектів доказування [1, с. 3].

Метою роботи є дослідження особливостей правового регулювання доказів та доказування в господарському процесі. Для цього необхідно проаналізувати положення Господарського процесуального кодексу України та виявити особливі характеристики доказів та доказування в господарському процесі.

Відповідно до ч. 1 ст. 32 Господарського процесуального кодексу України доказами в господарському процесі є будь-які фактичні дані, на підставі яких господарський суд, у визначеному законом порядку, встановлює наявність чи відсутність обставин, на яких ґрунтуються вимоги і заперечення сторін, а також інші обставин, які мають значення для правильного вирішення господарського спору.

Аналіз визначення поняття доказів, закріпленого в ч. 1 ст. 32 Господарського процесуального кодексу України, дає можливість стверджувати, що докази повинні стосуватися, перш за все, предмету позовних вимог, оскільки при подачі доказів до суду, останні повинні прямим або опосередкованим чином доводити або спростовувати

твердження, наведені в позовній заяві. По-друге, докази повинні стосуватися тих обставин на які сторони посилають в процесі розгляду справи [3].

Що стосується поняття доказів, то в науці господарського процесуального права заслуговує на увагу визначення Козирєва В.П. та Слесар І.В, які визначають, що судові докази – це поняття, яке поєднує в собі два тісно взаємозв'язаних елементи: фактичні дані як зміст доказів і засоби доказування як процесуальна форма [4, с. 120]. Таке твердження потребує певного аналізу. Так, доказами є фактичні дані, тобто відомості про певні обставини, що відображають, віддзеркалюють факти реальної дійсності. Особливістю судових доказів є наявність процесуальної форми, отримані такі докази повинні бути у встановленому законодавством порядку. Відомості про факти можуть бути отримані судом лише за допомогою передбачених законом засобів доказування (письмові, речові докази та інше).

Законодавчо поняття доказування не закріплено, що й не дивно, оскільки законодавець вважає, що поняття доказування слід визначати в контексті поняття доказів.

Що стосується поняття судового доказування, в тому числі й доказування в господарському процесі його суті та суб'єктів, то, на нашу думку, заслуговують на увагу праці вчених-цивілістів, що вміщують дві основні концепції.

В основі першої концепції лежить бачення судового доказування як способу пізнання фактичних обставин справи. Так, К.С. Юдельсон, під судовим доказуванням розуміє «діяльність суб'єктів процесу по встановленню, за допомогою вказаних законом процесуальних засобів і способів, об'єктивної істинності наявності або відсутності фактів, необхідних для вирішення спору між сторонами...») [8]. На нашу думку, таке твердження може поширюватись, за аналогією, й щодо доказування в господарському процесі.

Автори, що дотримуються іншої концепції, вважають, що під доказуванням слід розуміти діяльність, мета якої – переконати суд в істинності фактів, що ним розглядаються. На думку А.Ф. Клеймана, доказування в господарському процесі це процесуальна діяльність тільки сторін, яка складається з представлення доказів, спростування доказів іншої сторони, заяви клопотань, участі в дослідженні доказів [9]. Слід зауважити, що таке розуміння доказів не знаходить реалізації ані в законодавстві, ані в практичній діяльності.

Відповідно до ст. 33 Господарського процесуального кодексу України, кожна сторона повинна довести ті обставини, на які вона посилається – як на підставу своїх вимог, так і заперечень. Але це не означає, що в господарському процесуальному законодавстві була реалізована концепція судового доказування як засобу переконання суду, оскільки термін «доказування» застосовується тільки відносно діяльності сторін, а не суду [5, с. 14-15].

Варто зазначити, що загальна схема доказування викладена, зокрема:

- 1) кожна сторона повинна довести ті обставини, на які вона посилається як на підставу своїх вимог і заперечень (ч. 1 ст. 33 ГПК України);
- 2) господарський суд приймає тільки ті докази, які мають значення для справи (ч. 1 ст. 34 ГПК України);
- 3) оцінка доказів господарським судом (ст. 43 ГПК України).

Таким чином, у господарському процесі обов'язок сторін довести «своє» бачення обставин справи співвідноситься з правом суду прийняти чи не прийняти докази в контексті їхнього значення для справи.

Аналіз положень щодо обов'язку доказування і подання доказів (ст. 33 ГПК), належності і допустимості доказів (ст. 34 ГПК), звільнення від доказування (ст. 35 ГПК), витребування доказів (ст. 38 ГПК) дозволяють стверджувати, що доказування є саме діяльністю суду та інших учасників процесу, метою якої є встановлення, повне з'ясування всіх дійсних обставин справи, які конкретизуються (індивідуалізуються) залежно від предмета спору, суб'єктного складу сторін, а також тих правовідносин, що мають місце між сторонами в тій чи іншій справі [6, с. 59].

Особливе місце в процесі доказування посідає предмет доказування. Так, предметом доказування є сукупність фактів, які мають матеріально-правове значення, встановлення

яких необхідне для винесення судом законного й обґрунтованого рішення по справі. Так, факти, які мають матеріально-правове значення, або юридичні факти – це факти, за наявності або відсутності яких закон пов'язує можливість виникнення, зміни і припинення матеріально-правових відносин. Також, часто бувають такі випадки, коли в процесі розгляду справи виникає необхідність встановлення фактів не тільки матеріально-правового характеру, але й інших. Зокрема фактів, які мають процесуальне значення, тобто фактів, з наявністю або відсутністю яких пов'язана можливість виникнення, зміни або припинення процесуальних правовідносин.

Відповідно до положень Господарського процесуального кодексу доказами є письмові, речові докази, висновки експертів, пояснення осіб, що беруть участь у справі [2]. Є необхідність більш детально зупинитися на цих доказах.

Письмовими доказами є документи й матеріали, які містять дані про обставини, що мають значення для правильного вирішення спору. Документ – це результат відображення фактів, подій, явищ об'єктивної дійсності і розумової діяльності людини за допомогою письма, графіки, фотографії, звукозапису або іншого способу на спеціальному матеріалі (папері, фотоплівці, папірусі, пергаменті тощо). До письмових доказів відносяться: установчі документи, договори (контракти), протоколи, акти (в тому числі акти державних та інших органів), ділова кореспонденція тощо. Вони подаються в оригіналі або в належним чином засвідченій копії.

Речовими доказами, є предмети, що своїми властивостями свідчать про обставини, які мають значення для правильного вирішення спору. Головною особливістю речових доказів, у порівнянні з іншими видами доказів, є те, що вони представляють «не словесний або кодовий (цифровий, графічний) опис обставин, що мають значення для справи, а чуттєво-наочне втілення їх слідів і ознак, що збереглися до моменту провадження по справі» [7].

Що стосується наступного доказу – судової експертизи, то вона призначається господарським судом для роз'яснення питань, що виникають при вирішенні господарського спору і потребують спеціальних знань. За результатами експертизи господарському суду в письмовій формі подається висновок, який містить докладний опис проведених досліджень. Зроблені в результаті експертизи висновки і обґрунтовані відповіді на поставлені питання надаються суду та сторонам процесу. У статті 43 ГПК України регламентовано процедуру оцінки доказів господарським судом, за якою суд оцінює докази за своїм внутрішнім переконанням, що ґрунтується на всебічному, повному і об'єктивному розгляді в судовому процесі всіх обставин справи в їх сукупності, керуючись законом. Ніякі докази не мають для господарського суду заздальгідь встановленої сили. Визнання однією стороною фактичних даних і обставин, якими інша сторона обґрунтовує свої вимоги або заперечення, для господарського суду не є обов'язковими.

Окрім вищезазначених доказів, доказами в господарському процесі є пояснення представників сторін та інших осіб, які беруть участь в судовому процесі. В необхідних випадках, на вимогу судді, пояснення представників сторін та інших осіб, які беруть участь в судовому процесі, мають бути викладені письмово [7].

Дослідження доказів та доказування в господарському процесі дозволяє зробити деякі висновки. Докази – це фактичні дані, тобто відомості про певні обставини, що відображають, віддзеркалюють факти реальної дійсності. Вони можуть бути письмовими та речовими, а також до доказів належать висновки експертів, пояснення осіб, що беруть участь у справі.

Доказування – логічна та процесуальна діяльність господарського суду та інших учасників господарського процесу, спрямована на встановлення істини в конкретній справі й вирішення спору між сторонами. Предметом доказування є сукупність фактів, які мають матеріально-правове значення, встановлення яких необхідне для винесення судом законного й обґрунтованого рішення по справі.

Докази в господарському процесі завжди були й залишаються центральним правовим інститутом. Проблемні питання доказів та доказування займають особливе місце в процесуальному праві, найважливішою частиною якого є доказове право. Саме теорія

доказів та доказування розкриває зміст пізнавальної діяльності в судовому процесі, з урахуванням встановлених законом процесуальних правил, вказує шляхи перевірки законності і правильності отримання доказів, умови формування достовірних висновків по справі.

Список використаних джерел:

1. Бабенко В. В. Доказування в господарському процесі [Текст]: дис. канд. юрид. наук: 12.00.04 / Бабенко Вікторія Вікторівна. – К., 2007. – 210 с.
2. Господарський процесуальний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 7 липн. 2016 р. (офіц. текст). – К.: Паливода А.В., 2016. – 104 с.
3. Мельник М.П. Науково-практичний коментар Господарського процесуального кодексу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/knigi/442-naukovo-praktichniy-komentar-gospodarskogo-protsesualnogo-kodeksu-ukrani-melnik-mp.html>
4. Козирева В.П., Слесар І.В. Засоби доказування в господарському судочинстві [Текст] / В.П. Козирева, І.В. Слесар // Юридична наука і практика: виклики часу: V міжнародна науково-практична конференція. – К., 2015. – Т. 3. – С. 120-123.
5. Степанова Т.В. Доказування та докази в господарському процесі України [Текст] / дис. на здоб. наук. ступ. канд. юрид. наук: 12.00.04 / Степанова Тетяна Валеріївна. – О., 2002. – 188 с.
6. Білецька Л. Доказування у господарському процесі України: на шляху до формування судових стандартів [Текст] / Л. Білецька // Слово Національної школи суддів України. – К., 2013. – № 2. – С. 58-64.
7. Прокопенко В.В. Господарський процесуальний кодекс України: Науково-практичний коментар [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurists.org.ua>
8. Юдельсон К. С. Проблема доказывания в советском гражданском процессе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lawlibrary.ru/izdanie7809_yudelson.html
9. Клейнман А. Ф. Основные вопросы теории доказательств в советском гражданском процессе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lawlibrary.ru/izdanie10938_kleynman.html

Юрченко Д.П., студентка 3 курсу,
гр. ПР-143, юридичний факультет

Науковий керівник: **Головко О.М.**, викладач кафедри кримінального
права та правосуддя

*Навчально-науковий інститут права і соціальних технологій
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)*

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ КРИМІНАЛЬНОЇ КАРАНОСТІ МАНІПУЛЯЦІЙ

На сьогодні інформація перетворилась на важливий життєво необхідний інтелектуальний ресурс, що є невід'ємною частиною життя кожної особистості. Крім цього інформація має вагомий вплив на свідомість людини, що несе в собі високий рівень небезпеки. Оскільки основною і центральною «мішенню» інформаційного впливу є людина, її психіка, то саме від окремих особистостей, їх взаємозв'язків і стосунків залежить нормальне функціонування соціальних суб'єктів різного рівня складності, будь-яких спільнот і соціальних організацій – від малої групи до населення країни в цілому [1, с. 4]. Тому виділяють таке поняття як інформаційна безпека, що являє собою стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави, при якому зводиться до мінімуму завдання шкоди через неповноту, несвоєчасність, недостовірність інформації чи негативний інформаційний вплив, через негативні наслідки функціонування інформаційних технологій, а також через несанкціоноване поширення інформації [2, с. 72].

Основною загрозою інформаційного впливу є маніпулювання свідомістю особистості, поширення неправдивої інформації, спонукання людей до тих чи інших дій, що становлять небезпеку їх життю та здоров'ю.

Як відомо, основним джерелом інформації та маніпулювання на сьогодні залишається ЗМІ, які так чи інакше впливають на моделювання нашого світосприйняття. Засоби масової

інформації виконують у суспільстві виховну, освітню, соціалізуючи, релаксаційну, мобілізуючу та інші функції. Різні медійні канали утворюють особливе інформаційне поле, під впливом якого формуються соціальні, моральні, естетичні цінності й інтереси окремих осіб та груп [3, с. 2].

Дійсно мас-медіа на сьогодні виступають сильним і впливовим регулятором свідомості особистості, але слід зазначити, що такий характер своєрідної маніпуляції особистістю носить і негативний характер. На думку, медіа дослідниці О. Петрунко, соціально-психологічна природа медіа впливу, зумовлює те, що він, з одного боку, є активним, і навіть певною мірою агресивним, пропагандистським, таким що має маніпулятивну природу, а з іншого боку – є засобом подолання активного спротиву і протидії тих, на кого він спрямовується. Ще ряд дослідників у цій сфері схиляються до думки, що ЗМІ послабили та обмежили потенціал індивіда діяти автономно [4]. На нашу думку, такі переконання мають реальний характер. На сьогодні, у зв'язку зі збройним конфліктом на Сході нашої держави, ми можемо ще раз переконатися у значному впливі мас-медіа на нашу свідомість. Адже значна частка інформації про ситуацію в регіоні, державі та за межами надходить до нас з джерел масової інформації, які активно моделюють наше світосприйняття, нав'язуючи нам ідеї, які сприймаються як доведені істини і перетворюються на переконання, що тим самими може спричинити зміну соціальної поведінки. На нашу думку, мас-медіа – потенційна загроза маніпуляції свідомістю. Не можна не згадати, про інформаційну війну, яка активно ведеться між медіапростором, що також несе в собі загрозу не тільки свідомості людини, а її життя.

Масовий інформаційно-комунікативний вплив, з одного боку, сприяє економічній, політичній, соціально-культурній інтеграції на рівні соціумів, суспільств, світу в цілому, а з іншого – призводить до спрощення й «розмивання» культурних, національних і соціальних стандартів, відмови від попередніх традицій і авторитетів [5, с. 287]. Як зазначає Головка О.М., у кожної особи є суб'єктивне медіа-поле, яким вона регулярно користується. Якщо це поле тривалий час не змінюється, то запевнити особу в тому, що її носії медіа-інформації не завжди є об'єктивними досить складно. Більш того, особа настільки звикає до манери та способу подачі інформації з конкретних носіїв, що повідомлення з інших медіа ресурсів можуть викликати навіть стресову ситуацію, результатом чого є надмірна й, на перший погляд, безпідставна агресія [6, с. 68]. Слід зазначити, що маніпуляція може здійснюватися не тільки ЗМІ, але й Інтернет – мережі та окремими особами як на свідомість індивіда, так і на значну кількість осіб. Це несе в собі загрозу життю, здоров'ю людей, суспільства, повалення державного устрою, масових заворушень, революцій і т.д. На нашу думку, слід серйозно підійти до цього питання, на жаль, в українському правовому просторі законодавчо не виділено гарантій забезпечення захисту від маніпулятивних впливів, та стосовно інформаційної безпеки, що на сьогодні є дуже важливим.

Отже, з вищеподаного можна сказати, що особа залишається вразливою до маніпулятивних впливів, які несуть в собі значну загрозу. Потрібно закріпити в кримінальному законодавстві питання захисту та відповідальності за порушення інформаційної безпеки та від маніпулюючи впливів, що стане початком захищеності та само захищеності від агресивних маніпулятивних впливів особистості та безпечності суспільного життя.

Список використаних джерел:

1. Грачев Г.В. Информационно-психологическая безопасность личности: состояние и возможности психологической защиты / Г.В.Грачев. – М.: Изд-во РАГС, 1998. – 125 с.
2. Баранов А. Информационный суверенитет или информационная безопасность? // Національна безпека та оборона. – 2001. - №1. – С. 70-76.
3. Вітюк Н.Р. Медіакомпетентність як умова інформаційно-психологічної безпеки особистості та суспільства [Електронний ресурс] / Н.Р. Вітюк. – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/SocialPsychology/resource/file>
4. Петрунко О.В. Діти і медіа: соціалізація в агресивному медіасередовищі / О.В.Петрунко. – [2-ге вид.]. – Ніжин: «Аспект-Поліграф», 2011. – 480 с.
5. Жарков Я. Небезпеки особистості в інформаційному просторі [Електронний ресурс] / Я. Жарков. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2554>
6. Головка О.М. Інформаційно-психологічна віктимізація у медіа-просторі – Головка О.М. // «Інформація і право». – №3. – С. 64-69.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СТАРІННЯ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Проблема демографічного старіння населення та соціально-психологічні проблеми життєдіяльності літніх людей привертають увагу великої кількості дослідників і відносяться до низки глобальних проблем сучасності.

Актуальність дослідження проблеми існування людей третього віку у сучасному суспільстві зумовлена тим, що ця соціально-демографічна категорія людей набуває особливого значення і впливає на основні процеси соціального розвитку. Нагальними стали питання формування у суспільній свідомості нових уявлень про старість і старіння, нових ціннісних орієнтацій та установок щодо людей похилого віку. Загострюють дану проблему пануючі у нашому суспільстві негативні стереотипи старості.

Частка людей у віці старшому 60 років у всьому світі зростає швидше у порівнянні з будь-якою іншою віковою групою. У українському суспільстві людей, які старші 60 років називають літніми людьми, людьми похилого віку або людьми третього віку. Відповідно до документів ООН та Міжнародної організації праці літніми вважаються особи у віці 60 років і старші. За класифікацією Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) розподіл населення за віком представлено наступним чином: молодий вік – 25-44 роки; середній вік - 45-60 років; похилий вік - 60-74 років; старечий вік - 75-89 років; довгожителі – після 90 років.

Американський вчений-геронтолог Б. Ньюйгартен (B. Neugarten, 1974) запропонував іншу класифікацію, у якій розрізняють людей старшого віку як «молодих старих» (the Young Old) віком 65-74 років і «старих старих» (the OldOld) віком 75-84 років, яких відносять до людей *третього віку*. Пізніше англійським демографом П. Ласлетом (P. Lasslett, 1991) була виділена група *четвертого віку* до якої було віднесено дуже старих людей віком від 85 років і старших. Третій вік він характеризує позитивними характеристиками, такими як: залучення до трудової діяльності, відносно добре здоров'я і соціальна активність. Четвертий вік (довгожителі) символізується початком всіх негативних проявів старості [2].

Відповідно до шкали визначення «віку суспільства» Ж.Боже-Гараньє, населення вважається старим, якщо частка людей у віці старшому 60 років становить 12% і вище по відношенню до всього населення. За даними ВООЗ у період з 2015 по 2050 рр. частка населення світу у віці від 60 років збільшиться удвоє приблизно з 11% до 22%, з 900 млн. до 2 млрд. чол. [3].

У таблиці 1 наведено чисельність населення світу віком від 60 років станом на 01 січня 2015 року та прогноз щодо їх чисельності на 2030 і 20150 роки.

Таблиця 1

Динаміка росту чисельності людей віком від 60 років (тисяч осіб)

	2015	2030	2050
Загальна кількість населення світу	7,349,472	8,500,766	9,725,148
60-64	292,727	407,564	532,941
65-69	215,047	339,529	450,288
70-74	153,207	260,426	367,208
75-79	114,652	193,066	307,088
80-84	71,450	113,476	233,491
85-89	37,062	56,222	130,743
90-94	13,389	24,042	57,779
95-99	2,922	6,836	18,753
100+	451	1,245	3,676

*За даними Департаменту ООН з економічних і соціальних питань. Відділ народонаселення [4].

За даними Державної служби статистики України [5] станом на 01 січня 2016 року чисельність населення України становила 42 млн. 590 тис. осіб. Кількість людей у віці від 60 років становила 9 млн. 417 тис. Це – 22,2% від загальної кількості населення України. Очевидно, що депопуляція та зростання кількості старіючого населення, як у всьому світі, так і в Україні набули рис стійких прогресуючих тенденцій.

Значну увагу проблемам старіння населення приділяють міжнародні організації. Протягом двох останніх десятиліть проведено багато значних заходів та розроблено низку важливих документів, які покликані допомогти країнам світу мінімізувати негативні наслідки процесу старіння населення.

Основним міжнародним документом стосовно літніх осіб є розроблений у 2002 р. Мадридський міжнародний план дій з питань старіння (ММПДПС) та Регіональна стратегія реалізації Мадридського плану з проблем старіння. Метою цього плану проголошено перехід від «старіючого суспільства» до «суспільства для людей усіх вікових груп». Пріоритетними складовими ММПДПС на рівні окремих країн є такі: люди старшого віку в старіючому суспільстві; здоров'я та добробут у поважному віці; середовище, що підтримує розвиток літньої людини. Необхідно зауважити, що для регіону, в якому знаходиться Україна, саме зобов'язання Регіональної стратегії реалізації ММПДПС є основоположним пунктом щодо формування національної політики в умовах старіння і в інтересах старіючого населення [6].

Так на шістдесят дев'ятій сесії Всесвітньої асамблеї охорони здоров'я у травні 2016 року була затверджена «Глобальна стратегія і план дій по проблемам старіння і здоров'я 2016- 2020: на шляху до миру, в якому кожен може прожити довге і здорове життя», що стало важливим кроком уперед для держав – членів ВООЗ і їх партнерів. Стратегія має мету до 2020 року розробити план заходів, необхідних для підтримки проекту Десятиліття здоров'я у літньому віці з 2020 до 2030 року.

Співробітництво України з ВООЗ, як її члена з 1948 року, здійснюється переважно через Європейське регіональне бюро і набуває особливого значення в умовах глобалізації, в умовах інтеграції України до Європейського простору. Підтримка Україною Стратегії по проблемам старіння і здоров'я дозволить розробити власну стратегію, з поставленими новими завданнями і цілями, визначеними на глобальному рівні.

Організація ООН також розглядає проблеми пов'язані зі старінням населення. Так, у вересні 2015 року в рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку відбувся Саміт ООН для прийняття Порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року. Проблематика Саміту охоплювала всі аспекти соціально-економічного розвитку, а також здоров'я і благополуччя у будь-якому віці, можливість навчання упродовж усього життя, гендерної рівності та розширення прав і можливостей усіх жінок. Особливу увагу приділено проблемам соціальної політики, ролі літніх людей у суспільстві, а також боротьбі з негативними геронтологічними стереотипами та ейджизмом.

Таким чином, виконання міжнародних зобов'язань щодо реалізації політики в умовах старіючого суспільства та використання міжнародного досвіду реалізації даної політики ставить перед українським суспільством важливу задачу у розробленні соціальної програми, яка б відображала глобальні тенденції у ставленні до людей старшого віку і вирішувала їх на національному рівні, враховуючи соціально-економічну і політичну ситуації, які склалася останнім часом.

Зараз активно підтримується точка зору, стосовно того, що процес старіння розглядається не як згасання і регрес, а як подальший розвиток людини та становлення.

На нашу думку, однією з нагальних проблем суспільства, яке дуже швидко старіє, є проблема розвитку концепції активної (благополучної) старості як образу життя.

Завдяки дослідженням в області геронтопсихології, геронтології та геронтопсіхіатрії відбулася відмова від парадигми, яка розуміє старіння як *senectus ipsa est morbus* (лат. «старість - це хвороба») і активно впроваджується парадигма успішного старіння. При аналізі сучасних досліджень старіння можна зустріти різні його поняття: багополучне (успішне) старіння (R.J. Havighurst, J.W. Rowe и R.L. Kahn), активне старіння (A. Bowling),

продуктивне старіння (Н. Kerschner), позитивне старіння (Н. Kendig, С. Browning), щасливе старіння Н.Ф. Шахматов, позитивно-конструктивне старіння (О.Ю. Стрижицька) [7].

Зупинимось детальніше на понятті «благополучне старіння», яке на наш погляд зосередило у собі усі актуальні складові, що дозволяють у повній мірі окреслити основні компоненти успішної старості.

Поняття «*благополучне старіння*» було запропоновано Р. Хевігхерстом (Robert J. Havighurst) у 1961 році. Р. Хевігхерст запропонував використовувати поняття «благополучне старіння», маючи на увазі «задоволеність справжнім і прожитим життям». Він виділив декілька основних компонентів: образ життя, соціально прийнятний для даної вікової групи; підтримку активності на рівні середнього віку; позитивна оцінка власного становища і зайнятості; відчуття щастя і позитивна оцінка власного життя [8]. У процесі подальшого дослідження було встановлено, що, незважаючи на психологічні і фізіологічні зміни, які відбуваються з віком, літні люди, що підтримують високий рівень соціальної активності, більш задоволені життям, ніж ті, чия соціальна активність знизилася з приходом старості. Саме з того моменту старість перестала розглядатися тільки як біомедична проблема, фокус уваги дослідників поступово почав розширюватися в бік вивчення соціально-психологічних аспектів старості.

У 2011 році американські вчені Гейл Івамаса (Gayle Iwamasa) і Мічіко Івасаки (Michiko Iwasaki) запропонували багатомірну модель, у якій благополучне старіння визначається по наступним компонентам: фізичне здоров'я, психологічне здоров'я, когнітивним функціям, соціалізації, духовності та фінансової безпеки [9].

До речі, у працях Н.Ф. Шахматова поняття «щасливої старості» розкрито найбільш повно. Він вважав, що це найбільш сприятлива форма старіння, яка знаходиться у одній площині з іншими формами сприятливих та несприятливих вікових змін вищих психічних функцій. Це така форма психічного старіння, коли довге життя приносить нові позитивні емоції, яких людина не знала у минулому. Самозадоволення – важливий момент у сприятливій оцінці свого життя у старості [10].

Науковці-геронтологи зазначають, що старість не є процесом тотального згасання, а розглядають її як перебудову організму із збереженням та можливістю розвитку, що залежить від психологічного настрою, адаптаційних, пристосувальних функцій. Більше 30 років назад відомий український фізіолог і геронтолог В.В. Фролькіс (1985) розробив адаптаційно-регуляторну теорію старіння, відповідно до якої у пізньому віці поряд з руйнівними віковими змінами, існують процеси «антистаріння», які спрямовані на підтримку тривалості життя, адаптаційних можливостей, здатності до компенсації і для яких Фролькіс запропонував назву «вітаукт» (лат. *vita* – життя, *auctum* – збільшувати). Вітаукт стабілізує життєдіяльність організму, відновлює і компенсує багато змін, які викликані старінням, сприяє утворенню нових пристосувальних механізмів [11].

Поряд з біологічним старінням, відбувається психологічне старіння яке характеризується змінами самосвідомості, самоідентичності, змінами у когнітивній, мотиваційно-особистісних сферах. Нас цікавить питання, яким чином вітаукт психічного життя (*психологічний вітаукт*), які його механізми сприяють стабілізації, компенсації, збереженню та відновленню психічних функцій, що допоможуть людині увійти у «благополучне старіння» і при цьому зберегти своє Я, не порушити особистісну структуру, відчути себе потрібним у соціумі, адаптуватися без втрат до нових реалій другої половини життя.

Враховуючи підвищений ризик захворювань, обмеження своїх фізичних можливостей, соціальні зміни та особисті втрати, які характерні для другої половини життя, більшість людей у суспільстві вважають, що цей період пов'язаний з стражданнями та згасанням усіх біологічних та психічних функцій. Але існують і протилежні висновки, які ґрунтуються на наукових дослідженнях.

У Всесвітній доповіді про старіння та здоров'я від ВОЗ (2015) наголошується про велику кількість досліджень щодо суб'єктивних оцінок благополуччя життя і за їх

результатами зроблено висновки, що у багатьох країнах загальний рівень задоволеністю життям у похилому віці підвищується [12].

Британські вчені Ендрю Степто (Andrew Steptoe), Ангус Дитон (Angus Deaton) та Артур Стоун (Arthur Stone) провели дослідження, здійснивши опитування *Gallup World Poll* у 160 країнах світу щодо суб'єктивного благополуччя. Суб'єктивне благополуччя передбачало: задоволеність життям (якість життя у цілому), гедонічне (емоції і настрої) та евдемонічне благополуччя (сенс і мета життя). За результатами встановлено, що у різних країнах задоволеність від життя відрізняється і в залежності від віку

У багатьох англомовних країнах (США, Канада, Великобританія, Ірландія, Австралія і Нова Зеландія) середній рівень задоволеності вищий, у порівнянні з іншими країнами, хоча у віці 45 він має тенденцію до зниження, а з 54 років знову підвищується. У країнах Східної Європи (Албанія, Білорусь, Хорватія, Грузія, Косово, Литва, Чорногорія, Росія, Словенія, Україна, Узбекистан та ін.), а також Латинської Америки рівень задоволеності нижче і знижується зі збільшенням віку респондентів. У країнах центральної Африки (Ангола, Камерун, Демократична республіка Конго, Кенія, Мавританія, Сенегал, Танзанія, Зімбабве та ін.) рівень задоволеності низький у людей будь-якого віку. У всіх країнах, крім багатих англомовних, занепокоєння, недолік щастя і фізичний біль з віком зростають. У країнах колишнього СРСР і Східної Європи літні люди найсильніше відрізняються від молодих з точки зору задоволеності життям, відчуття неспокою, щастя і фізичного стану. Особливо вражає високий рівень нестачі щастя у цих літніх людей. Частка 70-річних людей, які гостро відчують брак щастя, більше навіть, ніж в країнах Центральної Африки [13]. Раніше ними було встановлено, що у щасливих людей більше тривалість життя, а особистісна значимість і наявність мети життя пов'язані з виживанням у літніх людей.

Літні люди відчувають занепокоєння та стривоженість, коли виходять на пенсію. Тривалість та вираженість цих переживань залежать від самої особистості і характеру соціально-психологічної адаптації до нового періоду життя.

У дослідженнях О.М. Молчанової виявлено, що з віком включаються адаптаційні фактори, які оберігають особистісну систему від руйнування, зберігають її стабільність і у комплексі створюють психологічний вітаукт, тобто, своєрідний ресурс опору зовнішнім і внутрішнім деструктивним впливам. Психологічний вітаукт характеризується наступними факторами: висока реальна самооцінка по ряду параметрів; фіксація на позитивних рисах свого характеру; збереження високих позицій реальної самооцінки; відносно високий рівень самовідношення; визнання своєї позиції задовільною (навіть якщо вона вкрай низька); орієнтація на життя дітей та онуків; ретроспективний характер самооцінки [14].

Дослідження Єрмакової О.С. та Ольхової І.В. дозволило виявити критичні особистісні фактори психологічного вітаукту: рівень самовідношення; рівень емоційного комфорту; рівень інтернальності (суб'єктивного контролю), прагнення до домінування; самосприйняття себе у новій ролі; тимчасова інтегрованість; рівень особистісної фрустрації; особливості нормативних ідеалів на рівні переконань [15].

У зв'язку з вищевикладеним, ми можемо зробити наступний висновок. «Благополучне старіння» - це багаторівневий конструкт, який об'єднує у собі фізичний, психологічний, соціальний, когнітивний, духовний і матеріальний компоненти. Благополучне старіння залежить від успішності протікання адаптаційних процесів вітаукту на рівні організму та психологічного вітаукту на рівні особистості. Процес соціально-психологічної адаптації особистості у пізньому онтогенезі розглядається як процес оптимальної взаємодії середовища і особистості, що дозволяє їй задовольняти актуальні проблеми, регулювати психічну діяльність і поведінку відповідно до обставин навколишнього середовища.

Цілком ймовірно, що умови навколишнього середовища сприяють формуванню позитивного сприйняття життя в літньому віці, містять потенціал для відновлення, адаптації та психосоціального зростання в літньому віці. Задача суспільства полягає у тому, щоб допомогти людям, які ще стоять на порозі старості, та тим, хто вже зустрівся з нею,

адаптуватися до нових умов буття, розробити для них та запропонувати «зразки» активного старіння та старості.

Список використаних джерел:

1. Neugarten B. L. Age groups in American society and the rise of the young-old / B. L. Neugarten // *Annals of the American Academy of Politics and Social Sciences*, 1974. – pp. 187-198.
 2. Laslett P. A. *FreshMapofLife: The Emergence of the Third Age* / P. A. Laslett // Cambridge, MA: Harvard University Press, 1991.
 3. World Health Organization [Official site] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.who.int/ageing/age-friendly-environments/en/>
 4. Profiles of Ageing 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://esa.un.org/unpd/popdev/Profilesofageing2015/index.html>
 5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
 6. Населення України. Імперативи демографічного старіння [Електронний ресурс]. – Київ : ВД "АДЕФ-Україна", 2014. – С. 177. – Режим доступу: http://www.unfpa.org.ua/files/articles/4/27/%20Україна_Імперативи%20демографічного%20старіння-UKR.pdf.
 7. Мелехин, А.И. Психологические модели успешного старения (обзор зарубежных исследований) / А.И. Мелехин // Психологический журнал Международного университета природы, общества и человека «Дубна». – 2014. – № 2. – С. 44–61.
 8. Havighurst R.J. Successful aging. / R.J. Havighurst // *The Gerontologist*. – 1961. – № 1. – pp. 8-13.
 9. Iwamasa, G.Y., Iwasaki, M. J. A New Multidimensional Model of Successful Aging: Perceptions of Japanese American Older Adults // G.Y. Iwamasa, M. J. Iwasaki // *Journal of Cross-Cultural Gerontology*. – 2011. – Vol. 26, Issue 3, pp. 261–278 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://link.springer.com/article/10.1007/s10823-011-9147-9>
 10. Шахматов Н.Ф. Психическое старение [Текст] : учебник / Н.Ф. Шахматов. - Москва: Медицина, 2007. - 304 с.
 11. Фролькис В.В. Системный подход, саморегуляция и механизмы старения / В.В. Фролькис // *Геронтология и гериатрия*. – Киев, 1985. – С. 12–23.
 12. World report on ageing and health. [Електронний ресурс]. – <http://www.who.int/ageing/publications/world-report-2015/en/>
 13. Steptoe A., Deaton A., Stone A. A. (2014). Subjective wellbeing, health, and ageing. *The Lancet* [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736\(13\)61489-0/abstract](http://www.thelancet.com/journals/lancet/article/PIIS0140-6736(13)61489-0/abstract)
 14. Молчанова О. Н. Специфика Я-концепции в позднем возрасте и проблема психологического вिताукта // *Мир психологии*, 1999. – № 2. – С. 133–141.
 15. Ермакова О.С., Ольхова И.В. Структура психологического вिताукта неработающих пенсионеров различных регионов России / О.С. Ермакова, И.В. Ольхова // *Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина*. – 2013. - №. - с. 17
-

7 СЕКЦІЯ / 7 SECTION

Сучасні аспекти маркетингу та менеджменту підприємницької діяльності

Современные аспекты маркетинга и менеджмента предпринимательской деятельности

Modern aspects of marketing and management of business activities

Arveladze Mikheil, 2nd year student,
Head Research, **Badri Gechbaia**,

PhD in economics, Assoc. Professor

Batumi Shota Rustaveli State University (Batumi, Georgia)

THE FIRM'S STRATEGIC MANAGEMENT ISSUE

Under the modern conditions of market economy the reality of complexification of the competitive environment for the activity of the company is obvious. It gradually goes far from the national economic boundaries and gets the international features. That stipulates the necessity to lead the economic and commercial activities on the scientific base, which needs to provide the proper preparation of appropriate personnel. The theoretical base, matching the market economy of competitiveness is in its starting process and takes the first steps.

The work represents the regulation and diagnostics of a company's anti-recessionary management, producing diversification in the anti-recessionary management of a company, the terms of the formation of a company's anti-recessionary strategy. The article also gives the author's opinion about such important questions as the diagnostics of a company's anti-recessionary management, business competitiveness and its ensuring.

The conclusions and recommendations used in the given work have the really usable importance and it will help the scientific workers, producers and students interested in the questions of competition and competitiveness in practical activities and also will support the development of a business.

The analyses of the competitive positions of a company implies to expose its strong or weak sides and the factors which can somehow influence on the attitude of costumers towards a company and the results can affect on the changes of the shares of the sale in terms of competitive goods market.

The fundamental research of a company competitiveness are given in the works of M. Porter. However, the competitiveness factors are perceived as one competitive advantage of four basic determinators – equal strategy of a company, its structure and competitors, conditions of demands, existence of neighbor feilds and enterprises, which are competitive through the world market. According to M. Porter these four determinators make the system with the components, which become stronger depending on each other. Each determinator has its influence on all the others. However, the advantage of one of these determinators may create or strengthen the advantages and progress of the others.

M. Porter thinks that the competitive Faktors are directly connected with producing factors. All the factors, which determine the competitive advantages of production and a field company are imagined and understood in the forms of several large groups: human resourses, physical resourses, knowledge resourses, financial resourses and infrastructure.

Under the anti-crisis management, as a rule, the unity of the used methods, forms and approaches are meant in order to rule a company in terms of a crisis. It is better to use the situational approach for the anti-crisis management of a firm, as the certain surrounding existing in a firm is a reality and it needs to be solved by certain arrangements. However, other conceptions of

management with definite forms in anti-crisis ruling can't be ignored.(e.g. operative-administrative, public relation forms, numerative, etc)

As we know, the summary of the diagnostic research is represented in the results, i. e. diagnosis of a company's position. The result is the comparing of a diagnosable company with the certain levels, features, norms, demands, base index, that are accomplished with statistic tables, diagrams, and other forms. The correct diagnose is the essential requirement for the development and successful functioning of the separate company (system) and the whole society.

The essence of producing diversity implies to penetrate into the other fields of the production in order to ensure the steady conditions of their functioning, to redistribute of production resources in other fields, to get the economic profits, to rise the competitive level and to provide the decrease of production risks.

The diversity of production as the form of production force organization, at the starting stage of its development, first of all attracted a serious attention of practical workers in connection with the process of demobilization of Georgian economy and disclosure of competitiveness.

Under the theoretic aspect the essence of the production diversity should be understood as the unity of the system of opinions and principles, and a company should be led according to this system, which, in its turn, is eager to accomplish the arrangements directed to the scale changes of the producing activity. The diversity is one of the most important elements of the producing policy of a company. Accordingly, the essence of the producing diversity strategy is expressed in the ensurance of a strategic stimulation of a company's activity and in the decreasing of its dependance on the changing state of the market.

As the result of diversification the physical and organizational changes take place in the business structure that does not give a chance to use perfectly the previous experience of a company's activity. That means, that the formation of technological, informational fundaments, revealing of new channels and changes in the staff structure are in process. All these arrangements are directed for the achievement of business goals.

In our opinion, the long-term goals of companies and organizations serve to solve two main tasks: on the one hand, production index planning for five and more years gives a chance to clear up the arrangements which should be essentially taken in the given period in order to achieve the planned long-term indexes. On the other hand, the processed goals are the stimulus for the heads of companies in the process of taking considerable managing decisions and the influence of these decisions on the long-term indexes.

The short-term goals give the detailed explanations the results, which are planned to achieve by a company in the nearest future. They define the developing rate of a company as well as the level of activity index planned for the nearest future. The short-term goals may coincide with the long-term ones too, if a company is already in the process of accomplishment of its activities at that level, which was foreseen in the long-term outlook. The situation is more important, when the short-term tasks differ from the long-term ones, that is, when the heads of companies try to rise and improve the production indexes. In such cases the short-term goals are the staged steps on the way of final tasks.

In order to achieve the steady competitiveness the strategy of a company (organization) should be directed to the creation of the new competitive advantage which is based on the source factors of the field success.

Currently the problems of increasing corporative managing efficiency became urgent for the country, In the fields of the national industry and economy the different prerequisites of activity diversity have already been formed. In particular:

- Striving for decrease of business risk quality, stabilization of financial situation;
- Private business insurance from opportunistic fall;
- Striving for the business expand on account of synergism together with the main directions of a company's activity

- In Georgia we cannot observe the evolutionary features of development like in the world practice; instead, the diversity is being accomplished on the different stages at the same time; (e.g. not only the production of goods for the market, but also market formation)

- We have tried to analyse the examples of using the corporative strategy of diversification in Georgian enterprises, in order to expose the peculiarities, advantages, and disadvantages of the various usage of diversity strategy;

- We also will pay attention to the analyses of the companies possibilities in order to create or strengthen the competitive advantages for each structural branch. We take into consideration the fact that there is not enough history of diversity operation in Georgia, therefore we will use and rely on the examples of European and Japanese companies' experience.

In the conclusion, we think that the peculiarities of diversification through the absorbing and joining in Georgia can be expressed as following:

1) First of all, under the weakened (unliving) economic situation and high interest of loan capital, a new enterprise is more profitable for the management than the creation of new subdivisions and modernization of own production capacities connected with all expenses of this process;

2) A lot of companies of processing industry have purchased mining firms in order to secure itself against the lack of raw materials, price increase on oil products (the whole chain – from the raw material to the retailing goods – has been created)

So, in order to be powerful, it is essential for the diversified company to get the basic part of its income and profit from the business units operating in the attractive fields. It is particularly important that the main forms of activities to be developed in the fields having good prospects of growing and developing, and where the profitable is more than average level. The economic subdivisions with large range of attractiveness may be considered as the reducing candidates in case they do not have the steady positions to overcome the existing situation, or they are represented as the strategically significant components of the existing portfolio.

In our opinion, the greatest and most common mistake of Georgian undertakers, businessmen and heads of companies is the accent on the short-term financial index and ignoring the long-term perspective and the arrangements directed to the assimilation new markets.

The efficient strategy of a company's competitiveness increase should be directed towards the research and creation of new competitive advantages. The orientation on the modern marketing conception supports and helps to achieve the planned goals and provides the continuity of the perfection the activity of a enterprise (firm, company).

The economic reformations realized in the recent years in the country have supported not only the survival of the Georgian business, but also the obtaining certain positions in the world economical sphere. We can name the following companies as the examples: joint-stock companies "Azoti", "Coca-Cola", "Natakhtari", "Barambo", Marneuli Foodstaff Company, etc.

References:

1. Gechbaia B. Method of Estimation of Business Value (by Example of the Regional Insurance Companies). International Conference, New Challenges of Economic and Business Development – 2012. Riga, University of Latvia May 10-12, 2012

2. Khanishvili N. "Competitive Strategy of Business Subjects under the Diverifying Terms" journal "Economy" #9-10, 2011

3. Khanishvili N. "The Question of Company's Strategic Plans" journal "Social Economy" #5. 2011

Бахтадзе А.Р., докторант
Грузинский технический университет (Грузия, г. Тбилиси)
Научный руководитель: **Гечбаия Б.Н.**, доктор экономики, профессор
Батумский государственный университет им. Шота Руставели (Грузия, г. Батуми)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ В ГРУЗИИ

На сегодняшний день логистические системы в большинстве грузинских компаний недостаточно развиты. Тенденции развития мировой экономики показывают, что важнейшим фактором повышения конкурентоспособности современных рыночных структур является внедрение логистического управления с учетом современных требований бизнес-структур. К ключевым логистическим функциям в компаниях относятся: поддержание качества; управление материальными, финансовыми и информационными ресурсами; управление процедурами заказа и поддержка производственных процедур; ценообразование; информационно-компьютерная поддержка. В логистике внедрение инновационных подходов считается важным фактором развития экономики как в целом, так и для отдельных предприятий и более сложных систем.

Логистика процесса управления производственными потоками не исключает, а, наоборот, развивает такие виды обеспечения, как маркетинговое, организационное, правовое обеспечение, которые, исходя из специфики функционирования предприятия, являются совершенно независимыми. К субъективным факторам, влияющим на формирование хозяйственных связей предприятий и обуславливающих необходимость их логистизации, можно отнести: высокую степень монополизации потоковых процессов в отрасли и связанных с ней родственных отраслях; резко выраженную специализацию отдельных предприятий, которая в некоторых случаях не соответствует требованиям рынка; существующие условия конкуренции на отечественных и зарубежных рынках.

Изучение особенностей функционирования логистики в компаниях позволяет сделать вывод, что основными сферами применения логистики являются три главенствующих направления: формирование продукта; «продвижение» продукта; реализация продукта.

Трансформация управленческого процесса в логистическом обеспечении должна осуществляться по определенным критериям в данных конкретных условиях и в соответствующих сферах применения логистики с учетом определенных ограничений. Результат каждого из них может привести к повышению уровня управляемости и мобильности ресурсного потенциала компании, к оптимизации и рационализации всех экономических потоков. Логистика процессов управления резервами не отвергает, а напротив, развивает такие виды снабжения, как маркетинговое, организационное, правовое, которые, исходя из специфики функционирования компании, сохраняют полную самостоятельность.

Наилучших результатов могут достичь компании, применяющие концепцию интегрированной логистики, поскольку с ее помощью можно объединить усилия управляющего персонала компании, ее структурных подразделений и логистических партнеров по сквозному управлению основными и сопутствующими потоками в интегрированной структуре бизнеса: услуги – распределение – продажи.

Методы и принципы данного подхода должны быть направлены на достижение оптимального результата, а именно, на минимизацию общих логистических расходов компании.

Снижение издержек и логистических рисков позволяет компаниям высвобождать финансовые ресурсы для дополнительных инвестиций, рекламы и маркетинговых исследований и т.д. Оптимальные логистические решения могут приниматься не только по

критерию минимизации общих расходов, но и по таким ключевым показателям, как срок выполнения заказа и качество логистического сервиса.

Преимущества интегрированного подхода компании выражаются в следующих моментах:

- между разработкой продукта компании и маркетингом имеются многочисленные противоречия. Значительно более эффективным путем устранения указанных противоречий является их объединение в систему;

- требования к системам информации и управлению организацией имеют схожую природу и относятся ко всем типам логистических операций. Задача координации состоит в оптимальном сочетании на оперативном уровне различных требований, возникающих в логистической системе.

Исходя из вышеуказанного, система управления резервами повышения эффективности на основе логистического подхода представляет собой систему, которая основана на интегрированном подходе и дает реальную возможность объединить функциональные сферы логистики путем координации действий, выполняемых самостоятельными звеньями логистической системы, разделяющими общую ответственность в рамках целевых функций повышения резервов эффективности компаний. В настоящее время логистизация потоковых процессов компаний должна ориентироваться на применение эффективных стратегий для оптимизации обслуживания, в частности, внедрение новейших технических и технологических достижений в области коммуникаций и обслуживания клиентов.

Логистическая система для компаний должна включать в себя несколько подсистем: подсистему управления продуктом, подсистему взаимодействия с транспортными компаниями, подсистему управления персоналом, подсистему управления информационными потоками и подсистему финансов. Внедрение указанной логистической системы в компаниях позволяет снизить издержки, повысить эффективность информационных потоков и улучшить качество услуг, предоставляемых конечному потребителю.

Логистическая система, включающая в себя организационно-правовое, технологическое, информационное и финансово-отчетное единство, должна генерировать экономические потоки высокой интенсивности, создавать соответствующие условия для крупного инвестирования и рационального использования ресурсов, расширять ресурсную базу всех участников системы.

Изучение потоковых процессов и эффективная организация управления ими с применением современных информационно-компьютерных технологий позволяют обеспечить качественный прорыв в управлении современным предприятием. Внедрение компьютерных технологий, возможность установления автоматической радио- и видеотелефонной связи с любым абонентом и т.п. с использованием логистических методов и способов, делают возможным гораздо более эффективное разрешение хозяйственно-экономических задач предприятия.

Стратегия и тактика научного подхода к логистике предусматривает:

- проведение последовательного курса формирования партнерства между различными секторами, а именно, между государственными, академическими, частными и социальными секторами;

- разработку новых научно-культурных, социально-экономических подходов и научных мероприятий, что будет способствовать удовлетворению потребностей определенных категорий участников;

- стремление к улучшению сотрудничества между различными уровнями научной администрации (национальным, региональным, местным), а также между социальными сообществами и ведомствами;

- соответствие управления персоналом законодательству, его целенаправленное стремление к постоянному повышению квалификации кадров.

Список использованных источников:

1. Девадзе А.. О задачах и перспективах развития транспортной логистики. Изд-во «Батумская морская академия». Батуми, 2008 г.
2. Девадзе А.. Построение модуля транспортной логистики. Кутаисский университет права и экономики. Республиканская научная конференция. 2009 г.
3. Гордон М. П., Карнаухов С. Б. «Логистика товародвижения». «Центр экономики и маркетинга». 2001 г.
4. Сергеев В. И. «Логистика в бизнесе». Инфра-М, 2009 г.
5. Николайчук В. «Логистика в сфере распределения». Питер. 2001 г.
6. Николайчук В. «Заготовительная и производственная логистика». Питер. 2008 г.
7. Киришина М. В. «Коммерческая логистика». ЗАО «Центр экономики и маркетинга». 2009 г.

Бирюк Ю. В., студентка 5 курсу

Група МПМп – 161, факультет проектного менеджменту,
управління якістю та життєзабезпечення

Науковий керівник: **Косач І. А.**, доц.

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: yuska351580@yandex.ru

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Для нормального фінансування підприємства, суттєвим є дотримання оптимального рівня виробничих запасів та інших матеріальних цінностей, що дозволяє максимально скоротити затрати на їх формування та зберігання і забезпечити на достатньому рівні потреби виробництва. Запаси – це продукція виробничо-технічного призначення, споживчі й інші товари, що перебувають на різних стадіях виробництва й обігу та очікують вступу в процес виробничого або особистого споживання. Запаси складають значну частку оборотних активів на підприємствах. Якщо підприємство буде утримувати надлишкові запаси, то це може призвести до фінансових ризиків. Запаси які довго зберігаються, втрачають свої властивості та в подальшому не можуть бути якісними товарами. Нестача виробничих запасів негативно сказується на фінансовий стан підприємства, при збільшенні ціни за швидкість постачання зменшується кількість виробництва продукції у зв'язку з його перервним характером, збільшуються ціни на сировину, що призводять до зменшення прибутку. Тому будь яке підприємство має ставити за ціль, щоб виробництво, вчасно і в повному обсязі не тільки забезпечувалося всіма необхідними ресурсами, а й об ці ресурси не залежувались на складах. Це означає, що на підприємстві мають бути обґрунтовані розрахунки щодо їх потреб, налагоджені постійні канали з постачальниками, заплановані обсяги продукції на внутрішньогосподарські потреби, таке завдання може бути вирішене в умовах налагодженої системи аналізу й контролю за станом запасів на підприємстві.

До основних завдань аналізу та контролю стану запасів на підприємстві є:

- забезпечення платоспроможності підприємства та підтримування ліквідності;
- зменшення витрат виробництва за допомогою створення та зберігання запасів;
- зменшення затрат робочого часу;
- попередження надлишкового використання запасів, пошкодження та розкрадання.

Нормування оборотних коштів – це процес визначення економічного споживання підприємства оборотних коштів. До нормованих оборотних коштів відносять оборотні виробничі фонди та готову до реалізації продукцію. На підприємстві визначення споживання оборотних коштів має бути пов'язане з кошторисом витрат на виробництво продукції та виробничі плани підприємства. Виробничий плані має містити випуск конкретних видів продукції в достатній кількості у визначений термін. Також відображаються можливі виробничі витрати з випуску продукції, які складають у сумі виробничу собівартість

продукції. В основі визначенні споживання в оборотних коштів закладена величина виробничих витрат [1].

Виробничий план необхідно розробити на майбутній період, для того щоб оцінити можливу динаміку витрат на виробництво та зміну величини оборотних коштів для утворення виробничих запасів і відділів незавершеного виробництва. Виробничі запаси мають бути мінімальними до розмірів постачання й достатніми, щоб забезпечити безперервну роботу підприємства. Також у перспективних розрахунках, враховується фактор росту цін. Розмір коштів вкладених у незавершене виробництво, багато в чому залежить від тривалості виробничого циклу, що визначається технологією виробництва продукції, її техніко-економічними характеристиками й споживчими властивостями. Визначати величину оборотних коштів потрібно для того, щоб це сприяло утворенню запасів готової продукції на складі. В другому випадку, випущена продукція залишиться на складі і значна частина коштів буде виведена з обороту, а це може вплинути на стабільність фінансового стану підприємства й привести до банкрутства. При цьому зростає необхідність визначення споживання у власних оборотних коштах для нормального функціонування підприємства. Виробничі запаси є одними з основних складових оборотних коштів.

Виробничі запаси – це комплексна група, що включає сировину, матеріали, покупні напівфабрикати, паливо, тару, запасні частини, малоцінні й швидкозношувані предмети. У зв'язку з різним характером функціонування їх у процесі виробництва, методи нормування окремих елементів виробничих запасів неоднакові. Виробничі запаси мають бути оптимальними [2].

Для того щоб уникнути економічної нестабільності підприємства, перед фінансовим менеджером стоїть ряд завдань, а саме:

1. Зробити аналіз запасів товарно-матеріальних цінностей за минулий період. Слід розглянути показники загальної суми запасів матеріальних цінностей, їх динаміку, питому вагу в обсязі оборотних активів, знати структуру запасів основних груп, виявити сезонні коливання, визначити ефективність використання різних груп виробничих запасів, розрахувати показники їх оборотності.

2. Обчислити оптимальні розміри поточних запасів їх основних груп. Щоб це зробити, запас матеріальних цінностей необхідно поділити на дві основні групи: виробничі запаси та запаси готової продукції. У розрізі кожного із зазначених видів виділяються запаси поточного зберігання, тобто постійно оновлена частина запасів, які формуються на регулярній основі і рівномірно витрачаються в процесі виробництва продукції або її реалізації покупцям

3. Оптимізувати загальну суму запасів товарно-матеріальних цінностей, що включаються в оборотні активи.

4. Побудувати ефективну систему контролю за рухом запасів на підприємстві.

5. У фінансовому обліку відображати вартість запасів матеріальних цінностей в умовах інфляції. Для цього необхідно сформулювати окремі види матеріальних цінностей відповідно до обсягів господарської діяльності підприємства і тривалості його операційного циклу [3].

Список використаних джерел:

1. Пестрецова О. Управление запасами как процесс получения прибыли / О. Пестрецова. – К.: Справочник экономиста, 2007. – 50с.
2. Сліпачук О. Управління запасами / О. Сліпачук. – К.: Справочник экономиста, 2006. – 75с.
3. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент/ Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. - К.: Знання, 2008.- 483с.

Вініченко Ю.М., студентка 5 курсу,
група ММРп-161, факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Рябова Т.А.**
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: Vinichenko_y@list.ru

ОСНОВНІ АСПЕКТИ РЕКЛАМНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Рекламний менеджмент розглядається як процес взаємодії основних учасників рекламної діяльності. Кожний з учасників рекламної діяльності в рекламному процесі відіграє певну роль. У сферу рекламного менеджменту залучені установи, які безпосередньо контролює і обслуговують рекламну діяльність: рекламодавець, уряд, конкуренція, рекламні агентства, засоби мас-медіа, дослідницькі організації, ринки й споживче поведіння. Вони представляють систему взаємодіючих установ, що працюють із рекламодавцем. Планування рекламних заходів рекламної діяльності припускає: установлення цілей і ідентифікація ринку послуг, розробку стратегії й тактики вибору засобів реклами.

У поняття «реklamний менеджмент» входить:

1. Визначення потреби у рекламі товару, послуги чи ідеї, пропозицій та замовлень на рекламу, а також формування цих замовлень при укладанні контрактів.
2. Проведення досліджень споживачів, товарів та послуг, ринку продавців.
3. Розробка стратегічних планів рекламної діяльності (визначення цілей та концепції рекламної кампанії, асигнувань на неї, видів і носіїв реклами).
4. Розробка тактичних та стратегічних планів проведення рекламної кампанії (визначення завдань, розрахунки кошторису витрат на проведення окремих заходів, вибір жанрів та форм реклами, а також засобів масової інформації для її розміщення).
5. Створення рекламного звернення (вибір творчих підходів, написання сценарію або тексту, розробка макета та обґрунтування тиражу, кількості показів та інших рішень у галузі виробництва реклами).
6. Визначення ефективності використання засобів масової інформації для розміщення рекламного звернення (проведення показу, розвиток та перевірка концепції рекламної кампанії, статистичний контроль та вимірювання результатів, розробка рекомендацій для коригування проведення рекламної кампанії) [1].

Ці рекомендації є орієнтовними. Одні фірми можуть використовувати всі напрями рекламної діяльності, інші — за різних обставин можуть скоротити її, довіривши частину своїх функціональних обов'язків спеціалізованим (консалтинговим та науково-дослідним фірмам або рекламним агенціям) структурам рекламного процесу.

Суб'єктами рекламного менеджменту (тобто учасниками, які беруть управлінські рішення в даній сфері) є вище керівництво фірми-рекламодавця, лінійні і функціональні керівники її маркетингової служби, співробітники рекламних підрозділів та ін.

В якості об'єктів управління (тобто тих, на кого спрямовані управлінські рішення з метою домогтися певного результату) можна розглядати потенційних споживачів, торгових посередників, широку громадську думку та ін. Вплив на об'єкти рекламного менеджменту здійснюється за допомогою рекламних звернень, рекламних кампаній, рекламної політики комунікатора в цілому.

Прийняття рішень рекламним менеджером базується на знанні всіх особливостей виробництва товару, маркетингової політики та рекламного бізнесу. Менеджеру потрібна також для прийняття рішення ґрунтовна інформація з багатьох інших питань. Деякі з них наведено нижче:

1. Товар (послуга)
 - 1.1. Хто продає:

- до якої галузі належить фірма;
- коли її було створено;
- в якій фазі життєвого циклу перебуває фірма;
- які стратегічні цілі фірми;
- у чому полягає стратегічна політика маркетингу;
- яка стратегія ціноутворення;
- яка мета комунікацій;
- до якої групи належить товар («зірка», «дійна корова», «важкі діти», «собаки»);
- чи має фірма торговий знак, чи потрібна його розробка;
- чи опрацьований фірмою план «паблік рілейшнз»;
- чи користується фірма послугами комівояжерів;
- чи встановлені фірмою стандарти обслуговування;
- чи достатній рівень сервісу, що забезпечується фірмою для ринку своїх товарів (послуг).

2. Цілі реклами

2.1. Які основні цілі рекламування:

- чим саме треба зацікавити — товаром чи послугою;
- чи треба змусити покупця просто звернути увагу на товар (послугу) чи запросити детальнішу інформацію;
- чи потрібно показати покупцеві, що він справді має потребу в цьому товарі (послугі);
- чи потрібно навчити покупця користуватися новим товаром (послугою), чи навчити його новому способу використання старого товару(послуги);
- чи потрібно показати, як боротися з конкурентами;
- чи потрібно нагадати покупцеві про добре йому відомий товар (.послугу);
- чи потрібно змусити покупця запам'ятати упаковку або торгову марку;
- чи потрібно створювати новий імідж фірми.

2.2. Загальна характеристика рекламної діяльності:

- які цілі маркетингу фірми та як з ними зв'язані рекламні цілі;
- як оцінюють покупці якість рекламних текстів фірми;
- скільки коштів витрачається на рекламу, тенденції витрат;
- чи можна виявити зв'язок між витратами на рекламу та змінами у збуті товарів (послуг) фірми;
- чи добре відомий покупцям торговий знак фірми;
- якими критеріями керується фірма, вибираючи канали розповсюдження рекламних звернень.

3. Рекламні засоби

3.1. Який вид рекламних засобів використовує фірма:

- газетна реклама (щодобова, щотижнева, вечірня, спеціальна тощо);
- журнальна реклама (журнал загального профілю, для жінок, для чоловіків, для дітей, торговельний, технічний, професійний тощо);
- друкована реклама (листівка, вкладка, окремий аркуш, буклет, проспект, каталог, плакат тощо);
- телевізійна реклама (спеціальні рекламні блоки, профільні передачі, вставки у популярні телесеріали тощо);
- зовнішня реклама (написи на автомобілях, рекламні щити, транспаранти, афіші тощо).

3.2. Як вплине використання рекламних засобів на зміст рекламного звернення:

- якщо реклама друкується в періодичному виданні, то на який вид рекламного звернення найкраще реагують покупці;
- який характер мають інші рекламні звернення, вміщені в даній газеті чи журналі;
- чи користуються ця газета або журнал позитивною репутацією у читачів та якою саме;

- чи є якісь специфічні умови, що зобов'язують фірму використовувати тільки ті чи інші засоби реклами;
- якщо є, то які саме;
- які корективи потрібно внести у зміст рекламного звернення при використанні телебачення;
- які корективи потрібно внести у зміст рекламного звернення при використанні зовнішньої реклами;
- чи є потреба у комплексному використанні рекламних засобів.

Рекламодавцями можуть бути приватні чи державні організації, підприємства, фірми, що використовують засоби масової інформації для збільшення ефективності маркетингу товарів і послуг, закупивши час або місце в таких засобах масової інформації, як телебачення, радіо, газети, журнали та ін.[2].

Рекламодавець — це головна (окрім покупців) дійова особа.

Розробляючи рекламну кампанію та керуючи нею, рекламодавець має справу з численними партнерами: рекламними агенціями, засобами масової інформації, організаціями, що займаються науковими дослідженнями. Вони звичайно сприяють рекламодавцю в проведенні рекламної кампанії, існуючи незалежно від власного бізнесу рекламодавця. В економічно розвинутих країнах вони допомагають рекламодавцю аналізувати можливості ринків збуту товарів та послуг: створюють та випробовують нові ідеї з реклами, купують час і місце в засобах масової інформації, а також забезпечують технічні засоби проведення рекламної кампанії.

Звичайно, конкуренти є головним зовнішнім фактором прийняття рішень рекламодавцем щодо проведення рекламної кампанії. Чим займаються конкуренти, хто вони, яку мають рекламну стратегію, яка їхня реакція — це одні з головних питань рекламного менеджменту.

Особливу роль відіграє Міжнародна торговельна палата, яка розробила такі кодекси маркетингової діяльності:

- Міжнародний кодекс маркетингових досліджень;
- Міжнародний кодекс просування товарів («сейлз промоушн»);
- Міжнародний кодекс «дірект мейл» та продажу товарів поштою;
- Міжнародний кодекс практики прямого продажу.

Особливо важливе значення має Міжнародний кодекс рекламної практики, який регламентує етичні стандарти, що ними повинні керуватися всі, хто має відношення до реклами: рекламодавці, виробники реклами, рекламні агенції та засоби масової інформації.

Згідно з Кодексом до норм рекламної діяльності належать благопристойність, чесність, правдивість, захист прав особистості, посилення на докази та свідчення незаінтересованих осіб, можливість чіткої ідентифікації рекламного послання, гарантування безпеки користування товаром, заборона підриву або незаконного використання доброго імені (репутації) конкуруючої фірми чи особи, а також використання порівнянь з метою введення в оману та інших методів недобросовісної конкуренції. Крім того, рекламне звернення не може імітувати рекламні послання інших фірм.

Міжнародний кодекс рекламної практики містить такі обов'язкові норми рекламної діяльності:

- рекламне послання не може мати текстів або зображень, що суперечать прийнятим у суспільстві правилам благопристойності;
- рекламне послання не може зловживати довірою покупця, користуватися його недосвідченістю або браком фахових знань. Воно не може залякувати, грати на різних забобонах, підтримувати найменшу дискримінацію покупців за расовими, релігійними чи статевими ознаками;
- рекламне послання має бути правдивим, тобто воно не може мати таких тверджень або зображень, які прямо чи опосередковано, тим чи іншим способом могли б увести покупця в оману. Воно не може вдаватися до перекручування статистичних даних

результатів наукових та інших досліджень, а також цитат з наукових публікацій. Неприпустимим є користування науковою термінологією для надання рекламі видимості «наукового обґрунтування», якщо такого насправді немає;

- усі порівняння у рекламному посланні мають відповідати принципам добросовісної конкуренції. Порівняльний аналіз якостей різних товарів має бути чесним та доказовим;

- рекламне послання не може ґрунтуватися на доказах або свідченнях, що є сумнівними або не зв'язаними з кваліфікацією чи досвідом свідка, і не може посилатися на такі докази та свідчення. Не можуть також бути використані застарілі докази та свідчення;

- рекламне послання не може ставити під сумнів діяльність жодної іншої фірми, а також якість жодного іншого товару;

- рекламне послання має забезпечувати захист прав особистості, тобто воно не може зображати чи описувати будь-кого без його згоди, а також посилатися або навіть наводити чийсь висловлювання так, щоб це справляло враження підтвердження будь-ким хоч би чого;

- рекламне послання не може містити незаконно використаних найменувань або аббревіатур інших фірм чи установ. У ньому також не можуть бути неналежно використані імена та прізвища людей;

- рекламне послання не може імітувати загальну композицію, текст, слоган, зображення, музику, звукові ефекти тощо, інших рекламних послань так, щоб це могло б увести в оману або призвести до плутанини;

- рекламне послання має чітко ідентифікуватись як таке. Користування «замаскованою» або «прихованою» рекламою є неприпустимим;

- рекламне послання не може крити в собі будь-якої небезпеки. Воно не може містити без необхідних пояснень описів і зображень небезпечних або таких, у яких знехтувано технікою безпеки, ситуацій, дій, вправ;

- рекламне послання не може експлуатувати довірливість дітей чи нестачу життєвого досвіду молоді, а також їхню відданість сім'ї чи державі. Воно не повинно містити текстів або зображень, які можуть стати причиною психічних, моральних чи фізичних травм.

Відповідальність за виконання названих норм несуть усі учасники рекламного процесу в тій частині, що належить до їхньої компетенції. Відповідальність не знімається навіть у тих випадках, коли пізніше в рекламу було внесено відповідні зміни.

Державне регулювання рекламного бізнесу в економічно розвинутих країнах забезпечується не тільки законами про рекламу. Діють окремі закони про товарні знаки, про заборону на знижки та інші привілеї у сфері реклами та стимулювання збуту, про обов'язкове зазначення на упаковці та маркуванні товарів відповідних показників і деякі інші закони, що регламентують якість окремих видів продукції.

Однак вимагати виконання цих законів можна тільки за цивілізованого ринку та розвиненої законодавчої бази.

Зокрема, необхідні такі мінімальні умови:

- створення інституту приватної власності;
- наявність ринку покупців, коли пропонування перевищує попит;
- наявність конкурентів та конкуренції;
- забезпечення державою свободи вибору, переміщення капіталу та робочої сили [3].

Отже, навіть відсутність у розвинутих країнах окремих законів про рекламу не дуже позначається на рекламному бізнесі, оскільки він діє в загальному правовому полі підприємництва, яке передбачає покарання за порушення підприємництвом і підприємцями відповідних правових та моральних норм.

Список використаних джерел:

1. Лук'янець Т. І. Рекламний менеджмент: Навч. посіб./ Т.І. Лук'янець – К.: КНЕУ, 2003. – 440 с.
2. Обритько Б.А. Рекламний менеджмент: навч. посіб / Б.А. Обритько – К.: МАУП, 2000. – 120 с.
3. Рекламний менеджмент: Підручник. - 2-ге вид., випр. - Суми: Університетська книга, 2012. – 367 с.
- - Суми: Університетська книга, 2012. – 367 с.

Гололоб Е.І. студентка 4 курсу
групи МР-131, факультет життєдіяльності природокористування і туризму
Науковий керівник: **Карпенко Ю.М.**, к.е.н., професор
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: elvira_malaja@mail.ru

ІННОВАЦІЙНА ІНФОРМАЦІЯ, ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНКА ДЖЕРЕЛ

Навіть з давніх давен головним джерелом ідей був навколишній світ. Те середовище, не просто матеріальне, а яке складається із безпосередньо суттєвостей навколишнього світу, об'єктів та співвідносин між ними [7].

Створення сучасних конкурентоспроможних товарів, які за своїми техніко-економічними показниками та технологічним виконанням відповідають вищим науково-технічним досягненням, задовольняють потреби споживачів, все це можна назвати основним завданням генерування ідей. Важливим правилом для розробки ідеї нового продукту є те, що потрібно керуватися вимогами найбільшої безпеки, економічної доцільності та повної відповідності функцій виробу навколишнім умовам, незалежно від того, чи вони є складовою частиною товару, чи готовим товаром [1].

Польський психолог і психіатр А. Кемпинський розробив таке інформаційне сприйняття навколишнього світу як "інформаційний метаболізм". Його сенс полягає в тому, що взаємодія людини з оточуючим світом і ті образи, які в результаті цього з'являються у свідомості людини мають інформаційний характер. Тобто, так само як життя тіла засноване на енергетичному метаболізмі - фізичному обміні з оточуючим середовищем, так і життя психіки людини засновано на інформаційному метаболізмі. Для кожного аспекту інформаційного потоку відповідає своя психічна функція людини - це властивість, яка притаманна окремій людині, оцінювати та розрізняти між собою ті чи інші джерела інформації. Тому, обравши те чи інше джерело, та отримавши від нього інформацію, яка їй більш за все потрібна, людина виділяє із всього інформаційного блоку найбільш цікаву (або потрібну) частку, яку й намагається розглядати як ідею після цього вона з неуречевленого вигляду перетворюється у вигляд уречевлений (взуття, одяг, їжа тощо) і спрямовується на задоволення базових потреб. Такий підхід до пошуку інноваційної ідеї можна класифікувати як простіший або примітивний [6].

Важке й відповідальним завдання підприємця, який має знайти в ідеї можливість реалізувати у цьому процесі свої знання і здібності є пошук підприємницької інноваційної ідеї, на шляху пошуку якої існує безліч загальних, специфічних та індивідуальних проблем. Ці проблеми для пошукача новаторської ідеї можуть носити як макро-, мезо-, так і мікроркетинговий характер [5]. Оцінювати нову ідею треба комплексно, з різних точок зору. Складність інноваційного відбору полягає, з одного боку, у визначенні, оцінці та відсіюванні джерел інформації, а з іншого, у процесі проведення комплексної оцінки обраної ідеї. Цю оцінку необхідно провести за наступними показниками [1]:

- наявності відповідної технології для матеріальної реалізації ідеї;
- в реальних можливостей залучення фінансових коштів;
- рівня конкуренції на ринку відповідних товарів і послуг;
- наявності споживачів та знання їх потреб нині і в майбутньому;
- з стабільності та гнучкості чинного законодавства в галузі та державі;
- компетентності, досвіду та управлінських здібностей персоналу.

Щоб визначити та оцінити джерела інноваційної інформації необхідно зробити їх попередню класифікацію, за якою всі види джерел інноваційної інформації можна розділити на [3]:

- а) не системні - джерела інноваційної інформації, які не носять постійного характеру;
- б) системні - джерела, що мають постійний характер існування.

Несистемні можна поділити на випадкові та очікувані, які є побічним результатом цілеспрямованих науково-пошукових робіт: експериментів, дослідів, спостережень та інших методів творчого (евристичного) наукового пошуку [5]. За походженням обидва джерела можуть бути як виробничого, так і невиробничого характеру. До джерел виробничого походження відносять практичні дії у реалізації наукових робіт (результати хімічних, фізичних, біологічних та інших експериментальних досліджень). Джерела невиробничого походження - це результат індивідуального творчого натхнення, своєрідне осяяння людини, яка зайнята теоретичними науковими дослідженнями.

Прикладів реалізації інформації від усіх видів несистемних але припустимих джерел існує безліч (сотові конструкції, мереживо в'язаного одягу, пристрої, що працюють на реактивному принципі руху матерії та ін.). Більша частка існуючих на сьогодні матеріальних засобів задоволення людських потреб створена за рахунок використання інноваційних ідей саме цієї групи джерел, причому як виробничого, так і невиробничого походження. Звичайно, що носіями інформації у даній групі джерел є самі люди, рослини (процес синтезу), тварини (наприклад, ехолокація) а також різні природні явища (блискавка, як підтвердження електрики, перепад атмосферного тиску тощо).

Використання джерел несистемної інноваційної інформації може здійснюватися за допомогою різних шляхів [4]:

1. Перший шлях – це вивчення навколишнього середовища шляхом уважного спостереження за явищами. Завдяки цьому може з'явитись той чи інший винахід. Так, винахід не завжди порівнюють з інновацією, проте будь-який винахід - це головний вид інноваційного процесу. Винахід суттєвого (іноді піонерного) змісту чи властивостей може докорінно змінити структуру галузі і започаткувати нову глобальну індустрію, а з точки зору споживача, має суттєву перевагу перед аналогічним товаром конкурентів. Наприклад, винахід двигуна внутрішнього згорання став основою декількох глобальних індустрій (переробка нафти, автомобіле- та літакобудування, мережа сервісного обслуговування тощо).

2. Другий шлях - це процес спілкування з фахівцями як у формальному, так і неформальному аспектах. Цей процес може стати основою для інноваційної діяльності, завдяки якій розробляються технології удосконалення вже існуючих товарів. У такому сенсі інновація розглядається як ідея, товар або технологія, що запроваджені у виробництво та пред'явлені на ринку як такі, які споживач сприймає або у якості суто нових, або у якості товарів, що мають деякі унікальні властивості.

3. Третій шлях – це на основі існуючих товарів розробляється новий.

4. Четвертий шлях - це вивчення історичного досвіду інноваційної діяльності.

5. П'ятий шлях - це шлях самий найскладніший, а іноді й небезпечний передбачення.

Об'єкти, які можна віднести до поняття "маркетингова розвідка – це ексклюзивні та виключні джерела інноваційної інформації [4]. Ця розвідка постійно здійснюється на основі спеціальних процедур діяльності щодо збору поточної інформації про науково-технічну або інноваційну діяльність будь-якого суб'єкту ринку. Методи одержання інноваційної інформації в процесі маркетингової розвідки різні. Залежно від процесу організації маркетингової розвідки можна виділити такі методи як:

- збір різної відкритої документальної інформації про середовище маркетингу конкурентів, постачальників, клієнтів, державних установ, політичних організацій тощо;
- відвідування фірм під виглядом клієнтів;
- застосування різних способів спостереження за внутрішнім середовищем фірм тощо [2].

За допомогою цих методів можна отримувати інформацію двох типів: легальну та конфіденціальну (або ексклюзивну), для одержання якої використовуються пристрої прихованого спостереження [3]. Таким чином, до ексклюзивних видів джерел інноваційної інформації ми відносимо:

а) всілякі технічні пристрої, обладнання, апаратуру, устаткування за допомогою яких можна вести постійне (системне) спостереження за станом внутрішнього середовища фірм [1];

б) людей (фахівців у тій чи іншій науково-технічній галузі), яких фірма втручає у мікросередовище іншої фірми (науково-технічне шпигунство з використанням найнятих агентів) [1].

Отже, в умовах трансформаційної економіки вирішальною умовою розвитку та стабільності підприємств є ефективність їх інноваційної діяльності. При цьому результативність інноваційної діяльності прямо залежить від того, наскільки точно проведено оцінку ефективності інновацій, наскільки адекватно визначено її методи, сформовано чітку стратегію та пріоритети розвитку інноваційної діяльності [7]. Це дає можливість керівникам підприємств виявити як сильні, так і слабкі сторони цієї діяльності, та дозволяє приймати обґрунтовані раціональні управлінські рішення та ефективно керувати не тільки інноваційною діяльністю, але й забезпечувати успішний, довготривалий, стійкий розвиток підприємства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Геєць, В. Інноваційно-інвестиційна діяльність в Україні // стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України. – Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України / За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – С. 285-302.
2. Денисюк, К.А. Інноваційна активність національної економіки: вдосконалення методології. Показники промислових підприємств, державна підтримка / К. А. Денисюк // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 45-49.
3. Про інноваційну діяльність : закон України: від 4.07.2002 № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
4. Кантаєва, О. Удосконалення методики аналізу інноваційної діяльності для прийняття управлінських рішень / О. Кантаєва, Є. Галушко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №7. – С. 35-46.
5. Крилов, Е.І. Аналіз ефективності і інноваційної діяльності підприємства / Е.І. Крилов, В.М.Власова, І.В. Журавкова. – М. : Фінанси и статистика, 2003. – 602 с.
6. Левченко, Н.М. Аналіз інноваційної діяльності підприємств / Н.М. Левченко, Д.К. Носенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - №2, Т.1 – С.138-142.
7. Яцков, В. А. Інноваційний шлях розвитку в умовах економічних реформ / В. Яцков // Проблеми науки. – № 7. – 2002. – С. 240-246.

Горбенко К.М., студентка 3 курсу,
Група Ф-141, фінансово-економічний факультет
Науковий керівник: **Сугоняко Д.О.**, к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут економіки
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: karina.gorbenko.97@mail.ru

ВІРТУАЛЬНІ СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ: ВПРОВАДЖЕННЯ В УПРАВЛІНСЬКУ СТРУКТУРУ ПІДПРИЄМСТВА

На даний час в менеджменті персоналу все частіше починають використовувати новітні технології, оскільки це полегшує і прискорює діяльність підприємств, розширює їхні можливості та надає певні переваги над іншими суб'єктами господарювання. Звертаючись до цієї проблематики, не можна не згадати про сучасний сервіс Інтернету, який набуває зараз динамічний розвиток – соціальні мережі, що виконують функцію об'єднання суспільства та налагодження зв'язків.

Соціальна мережа – інтернет-спільнота користувачів, що будується на тих же принципах, що і спітовариство в реальному світі, але відрізняється від реальних людських спільнот тим, що у функціонуванні мережі не грає ролі географічна віддаленість її учасників один від одного. За допомогою соціальних мереж співробітники можуть працювати через Інтернет, щоб уникнути необхідності виїзду у відрядження і проведення особистих

зустрічей. Все це позитивно впливає на економії витрат та ефективність діяльності організації, адже фінансування відрядження тягне за собою великі витрати і вимагає багато часу.

Можливості сучасних соціальних мереж дуже широкі і надають переваги в введені бізнесу, а саме:

1. В соціальних мережах керівники мають можливість знайти найкращого кандидата на вільні вакансії, адже в соціальних мережах спеціалісти з різних сфер спілкуються на певні теми і висловлюють свої думки та ідеї.

2. Соціальні мережі надають можливість спілкуватися з конкурентами і колегами на різні теми. Якщо вас цікавить певна інформація то її можна акуратно вивідати за допомогою інтернет-форумів, бо там все чесно і відкритіше, ви можете обговорювати зацікавлені вас питання і знаходити для себе відповіді на питання не виходячи з офісу.

3. Допомагають швидко та ефективно знаходити канали збуту, нових клієнтів. В Інтернеті ви можете продати будь-який продукт чи послугу, яку ви виробляєте. Всі можливі ринки сегментуються на частки ринку за певними інтересами, тому підприємство може обрати необхідне співтовариство і активно рекламувати свій продукт.

4. Соціальні мережі допомагають налагодити зв'язки з постачальниками, підрядниками та партнерами. Однією з плюсів соціальних мереж є можливість знаходження партнера за регіоном. Підприємство може бути загальнодержавним, регіональним чи світовим, тому якщо компанію цікавлять постачальники з інших регіонів, то їх можна легко знайти в соціальних мережах, це набагато зручніше і зекономить час.

5. В соціальних мережах можна активно розкрутити веб-сайт підприємства. Можна на сторінці соціальної мережі розмістити інформацію про підприємство, повідомляти членів спільноти про новинки та найближчі заходи, наприклад, акції та розіграші.

6. Надають можливість швидко та легко просувати підприємство, розташовуючи на сторінці корисні поради, актуальну інформацію, це збільшить коло споживачів та партнерів.

7. Соціальні мережі позитивно впливають на клімат у колективі. Колеги можуть спілкуватися на різні теми, дізнаватися один про одного, допомагати і підтримувати не відходячи від робочого столу.

Використання мережі Інтернет та соціальних мереж у сучасних умовах розвитку інформаційно-комунікаційних технологій – це запорука успішної та ефективної діяльності не тільки будь-якого підприємства, а й держави загалом. Використання соціальних мереж на українських підприємствах наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Використання соціальних мереж та медіа на українських підприємствах у 2015 році, одиниць

	Кількість підприємств, які використовували комп'ютери упродовж року	Використовували соціальні мережі(ВКонтакте, Facebook, LinkedIn, Xing, Viadeo, Yammer тощо)	Блоги чи мікроблоги підприємства (Twitter, Present.ly тощо)	Засоби обміну знаннями (Wikipedia, PBWiki, Google Docs)
Усього	41597	7210	2149	7826
Малі (кількість працюючих до 50 осіб)	31305	4897	1425	5640
Середні (кількість працюючих від 50 до 249 осіб)	8167	1674	514	1659
Великі (кількість працюючих 250 і більше осіб)	2125	639	210	527

Серед підприємств, що використовували соціальні мережі, найбільшу кількість займають малі підприємства (4897 од.), а найменшу великі (639 од.).

Чому ж великі підприємства не використовують соціальні мережі так часто? Причиною є збереження інформації про діяльність компанії, оскільки система захисту паролів є не надійною, конкуренти можуть скористатися цим і це може вплинути на функціонування підприємства. Також є загроза того, що працюючі можуть витратити робочий час на особисте спілкування в соціальній мережі, а не виконувати свої обов'язки. В соціальних мережах також може розповсюджуватися антиреклама, яка може кинути тінь на імідж компанії. Рейтинг соціальних мереж наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Рейтинг соціальних мереж серед офісних співробітників [4, с.2]

Місце у рейтингу	Соціальна мережа	Кількість користувачів у відсотках
1.	Facebook	(68%)
2.	ВКонтакте	(58%)
3.	YouTube	(32%)
4.	LinkedIn	(28%)
5.	Однокласники	(24%)
6.	Mail.ru	(23%)
7.	Instagram	(13%)

Аналізуючи дані таблиці, можна сказати, що найпопулярнішою соціальною мережею серед персоналу є Facebook. Тому для того щоб діяльність підприємства була ефективною потрібно використовувати найпопулярніші соціальні мережі, задля того, щоб якомога більше користувачів були проінформовані про компанію. Це зменшить час на всі напрямки роботи, які можна застосувати в соціальних мережах.

Отже за результатами нашого дослідження, можна сказати, що використання соціальних мереж на підприємстві принесе значний результат. Соціальні мережі можуть принести великий уклад рекрутингової індустрії і відкрити нові можливості для шукачів та роботодавців. Соціальні мережі ще довго залишаться сильним трендом і способом взаємодії в бізнес-середовищі. Але для того щоб компанія не зазнала негативних наслідків потрібно, щоб працівники серйозно ставилися до забезпечення інформаційної безпеки організації, тоді це принесе позитивні результати.

Список використаних джерел:

1. Роль соціальних мереж у рекрутингу персоналу / С. Ю. Светлічна // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 114-116. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2013_12_52
2. Івченко Є. І. Використання соціальних мереж в управлінні людським потенціалом підприємств / Івченко Є. І., Шимановська-Діаніч Л. М. // Економічні інновації. — 2011. — Вип. 43. — С. 118—126.
4. Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах [Електронний ресурс]: http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2016/1-3_03_00_02_2016.htm
5. Життя в мережі: Рейтинг соціальних мереж серед офісних співробітників в Україні [Електронний ресурс]: <http://news.finance.ua/ua/news/-/364883/zhyttya-v-merezhi-rejtyng-sotsialnyh-merezh-sered-ofisnyh-spivrobitnykiv-v-ukrayini>
6. Бізнес-перспективи в соціальних мережах. Лозовик Д. Б. [Електронний ресурс]: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/6_87163.doc.htm

Горна С. О., студентка 4 курсу
група Мен-132, факультет проектного менеджменту,
управління якістю та життєзабезпечення
Науковий керівник: **Сугоняко Д.О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: gorna20@mail.ru

ВПЛИВ ЯКОСТІ МОЛОЧНИХ ПРОДУКТІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

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 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 Е. Арзянцева, В. Вінтоняк, В. Касянчук, О. Лакішик, І. Орлова, А. Твердохліба, О. Якубчак 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 кожну 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 ефективнішого 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.

Що стосується розширення зони вільної торгівлі з ЄС, - то тут є позитивні зміни. Вже з 10 січня 2016 року 10 українських виробників зможуть експортувати молочні продукти в Європу. В цей список увійшли: ООО «Люстдорф», ООО «Молочний дім», ПАО «Житомирський маслозавод», філіал ПАО «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей», ЧАО «Лакталіс-Миколаїв», ООО «Гадячсир», тощо.

Досліджуючи дане питання, дійшли висновку: за підсумками першого півріччя 2016 року лідером з виробництва молочної продукції в Україні стала компанія «ДАНОН» [8]. «Данон Україна» – на даний момент найбільше підприємство з виробництва молочної продукції, на ринку України вже 15 років, спеціалізується на виготовленні кисломолочної продукції, йогуртів. Бренди компанії: «Веселий пастушок»; «Актіаль»; «Актімель»; «Даніссімо»; "Маша і Ведмідь"; «Простоквашино»; «Растишка»; «Смішарики»; «Тьома»; «Живинка». Залишається безперечним факт, що висока конкурентоспроможність вказаної компанії забезпечується увагою до якості продукції, що залежить від високої якості сировини – молока.

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-Прилипка, Ю.В. Слива // Молочное дело. – 2010. – № 4. С. 8-15.
8. Анализ рынка молочной продукции Украины 2015-2016// [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-ryinka-molochnoy-produktsii-ukrainyi-2015-2016.html>

Довбыш А.А., студентка 1 курса,
группа 1671Л, факультет экономики и права
Крышнев В.М., студент 1 курса,
группа 1671Л, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Сенько И.В.**, старший преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
(г. Гомель, Республика Беларусь)

ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Маркетинг – одна из основополагающих дисциплин для профессиональных деятелей рынка, таких, как розничные торговцы, работники рекламы, исследователи маркетинга, организаторы производства новых и марочных товаров и т.п. Им необходимо знать, как описать рынок и разбить его на сегменты; как оценить нужды, запросы и предпочтения потребителей в рамках целевого рынка; как предложить товар с нужными для этого рынка потребительскими свойствами; как посредством цены донести до потребителя идею ценности товара; как выбрать методы, условия, формы продажи, чтобы товар оказался широкодоступным, хорошо представленным; как рекламировать и продавать товар, чтобы потребители знали его и хотели приобрести.

В современных экономических условиях в Республике Беларусь существенно возросла социально-экономическая роль маркетинга. Он стал нацеливать организации на более глубокое изучение потребностей населения. Здесь потребитель превращается в центральную фигуру, интересам которого подчиняется все производство. Для маркетинга, таким образом, главным становится то, что потребитель думает о своей покупке, в чем видит ее ценность, какие преимущества получает, приобретая тот или иной товар. Усилия организаций направляются на выявление знаний о товаре и понимание потребителей, на способности и умение маркетологов технически воплотить специфические потребности в реальный продукт, соответствующий вкусам и запросам потребителей. Реализация подобных функций маркетинга означает не только подчиненность сферы производства сфере потребления, но и окончательное превращение маркетинга в необходимый элемент хозяйственного механизма, обеспечивающего сочетание интересов производителя и потребителя как основы роста эффективного производства. Гарантом быстрых сроков окупаемости, высоких темпов эффективности продаж стала прогностическая функция маркетинга, направленная на точное определение приоритетных новых, еще неудовлетворенных потребностей, на их соизмерение и расчеты потенциальной эффективности их удовлетворения.

В условиях коренных преобразований в экономике маркетинг может успешно использоваться различными хозяйственными структурами на всех уровнях управления. Применение этой концепции на уровне государственного управления имеет целью достижение максимально высокого уровня потребления, создание возможностей выбора товаров и повышения уровня жизни населения. На предприятии использование концепции маркетинга означает, что оно производит и продает то, что необходимо потребителям, а не

навязывает им уже готовую продукцию. При этом обеспечивается согласование интересов продавцов и покупателей.

Потребность в рыночной концепции управления в маркетинге стала особенно ощущаться в последнее время в связи с обострением конкурентной борьбы в странах с рыночной экономикой. Маркетинг повышает обоснованность принимаемых решений по различным вопросам производственной, научно-производственной, финансовой и сбытовой деятельности, распространяя планомерность на сферу рыночных связей.

Рассматривая возможность и целесообразность применения современного маркетинга и его инструментов в условиях отечественной экономики, следует отметить, что в нашей стране используются пока отдельные приемы и методы маркетинговой работы. С развитием же рынка в Республике Беларусь формируются условия для целенаправленной и комплексной маркетинговой деятельности. Применение принципов и приемов современного маркетинга с учетом особенностей отечественной экономики позволит использовать зарубежный опыт удовлетворения общественных потребностей и совершенствования механизма товарно-денежных отношений.

УП «Центр системных бизнес-технологий САТИО» было проведено исследование среди предприятий Беларуси, в структуре которых есть отделы или специалисты, выполняющие функции маркетинга, продаж, рекламы, PR. В исследовании приняли участие 322 представителя компаний и предприятий Беларуси [1].

В рамках исследования были получены данные, что на большей половине предприятий (но не более, чем в 60 % случаев), опрошенных в рамках исследования, существует в структуре отдел маркетинга/продаж или специалисты по маркетингу/ продажам. Рекламой занимаются менее 20 % специалистов. Самые многочисленные – это отделы продаж (среднее количество сотрудников – 9 человек), у более 85 % специалистов – высшее образование, но лишь у 28,2 % – специальное высшее маркетинговое образование. Стаж работы у большинства специалистов на предприятиях (77,3 %) – 3 года и более в сфере маркетинга, продаж, рекламы.

На предприятиях в рамках маркетингового планирования чаще всего осуществляется сбор и анализ данных для разработки плана/стандарта маркетинга на предприятии (68,6 %). Вопросами разработки долгосрочных стратегий, планов, анализом эффективности и др. в большинстве случаев (51,6 %) занимается руководство предприятий, а вопросами текущего планирования и осуществлением деятельности по маркетингу, продажам, рекламе, а также вопросами рекламной деятельности чаще всего занимаются в отделе маркетинга/специалисты по маркетингу. Функцию планирования и управления продажами в равной степени выполняют и руководство предприятий, и отделы маркетинга/специалисты по маркетингу, и другие специалисты/отделы, не связанные с маркетингом, продажами, рекламой.

Наиболее серьезной проблемой, которой озабочены большинство предприятий, является недостаточное инвестирование в рекламу и продвижение (39,4 %), а наиболее популярный инструмент решения маркетинговых задач – это конкурентный анализ – 55 %, 2. Также были получены данные, что $\frac{1}{4}$ предприятий никогда не проводили маркетинговые исследования и лишь треть предприятий планируют маркетинговые исследования (бюджет планируется заранее или в течение года). Из 221 предприятий, которые проводят маркетинговые исследования, почти $\frac{3}{4}$ делают это ежегодно и чаще. Почти $\frac{3}{4}$ предприятий проводят маркетинговые исследования самостоятельно и лишь 7,2 % предприятий обращались в исследовательские компании и не проводили самостоятельно исследования.

Чаще проводят маркетинговые исследования предприятия, где есть отдел маркетинга/продаж/рекламы или специалист по маркетингу/продажам/рекламе.

По результатам проведенного компанией «Институт независимой экспертизы» (ИНЭП) опроса белорусских предприятий, отдел маркетинга есть только у 42 % опрошенных предприятий, а из них лишь 27 % отметили, что данные подразделения действительно выполняют функции маркетинга, а не продаж [2].

Кроме того, нет четкого понимания, в чем же на самом деле заключаются функции маркетинга на предприятии – это аналитика, продвижение, сбыт либо что-то еще?

Так, по результатам опроса, в работе отделов маркетинга белорусских предприятий 25 % деятельности отводится аналитическому маркетингу, столько же – функции продвижения, а 50 % работы можно охарактеризовать выражением «И швец, и жнец и на дуде дудец»: это заключение договоров, обзвон должников, участие в тендерах, поиск клиентов и даже доставка продукции потребителям.

Представленная картина максимально соответствует действительности, поскольку в опросе приняли участие 250 белорусских предприятий из различных отраслей.

Характерная особенность маркетинга на белорусских предприятиях – очень слабая аналитическая функция. Для большинства предприятий, принявших участие в опросе, аналитическая функция маркетинга в большинстве случаев сводится к кабинетным исследованиям рынка путем поиска информации в Интернете.

По результатам опроса, 73 % от общего числа опрошенных топ-менеджеров предприятий заявили, что хотя бы частично используют рекомендации маркетологов, 15% респондентов затруднились ответить и 12 % мало или вовсе не используют разработки маркетологов при принятии управленческих решений.

Данный факт свидетельствует о том, что до сих пор для многих белорусских компаний характерно принятие управленческих решений по старинке, базируясь на интуиции либо опыте ведущих специалистов и руководства. Однако тот факт, что все-таки большинство топ-менеджеров учитывают рекомендации маркетологов при принятии стратегических и оперативных решений свидетельствует о том, что маркетинг уже воспринимают как нечто большее, чем просто функцию «продаж».

Нельзя сказать, что, только организовав отдел маркетинга, предприятие решит все свои проблемы и станет успешным. Стоит задача не создавать такие подразделения, а добиться их эффективной работы.

В конечном итоге, маркетинг – это философия ведения бизнеса, а не просто профильные обязанности специалистов-маркетологов, прописанные в должностных инструкциях.

Поэтому, в первую очередь, необходимо осознать значимость данной управленческой функции для компании и формировать «маркетинговое» мышление, базирующееся на знаниях о своем продукте, потребителе и тех возможностях либо угрозах, с которыми предприятие может столкнуться в будущем с целью того, чтобы всегда быть «на плаву».

Таким образом, для того, чтобы успешно функционировать, предприятия нашей страны должны совершенствовать комплекс маркетинга и заниматься его контролем. Причем ориентироваться нужно в первую очередь на зарубежных конкурентов, которые широко применяют инновационные подходы для увеличения конкурентоспособности, оптимизации уровня расходов и увеличения прибыли.

Список использованных источников:

1. Отчет по проведенному исследованию УП «ЦСБТ САТИО» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nauka.x-pdf.ru/17raznoe/502091-1-up-csbt-satio-minsk-2012-rezume-dannom-dokumente-predstavleni-rezultati-kolichestvennogo-issledovaniya-sredi-predp.php>

2. Реалии маркетинга в Беларуси: результаты опроса отечественных предприятий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://smmrostov.ru/realii-marketinga-v-belarusi-rezultaty-oprosa-otechestvennyh-predpriyatij>

Єременко Ю.В., студентка 5 курсу,
група ММРп-161, факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник **Рябов І.Б.**, к.е.н., ст. викладач
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
E-mail: yuliya-eremenko-94@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО INTERNET-МАРКЕТИНГУ

Однією із особливостей маркетингової концепції формування сучасних ринку товарів і послуг підвищення якості товару та зменшення витрат на їх виготовлення і збут при формуванні довгострокових взаємовідносин зі споживачами. Внаслідок глобалізації світових ринків підприємства змушені змінювати свою маркетингову стратегію та формувати її на основі сучасних інформаційних технологій. Враховуючи це, формується та розвивається новий напрямок у маркетингу – Internet-маркетинг, який є важливою ланкою існування маркетингу.

Internet-маркетинг – це комплекс соціальних та управлінських процесів, які спрямовані на якнайповніше задоволення потреб споживачів у мережі Internet при формуванні пропозиції і системи обміну товарів і послуг за допомогою інформаційних комунікаційних технологій.

В моєму розумінні Internet-маркетинг – це своєрідний комплекс заходів спрямованих задовольняти маркетингові потреби споживачів в мережі Internet.

Як маркетинговий канал Internet відрізняється серед інших комунікаційних засобів такими характеристиками, як:

1. Таргетинг – демонстрація реклами та надання інформації чітко визначеній аудиторії.
2. Трекінг – можливість аналізу поведінки відвідувачів сайту та врахування його результатів при удосконаленні продукції, самого сайту і маркетингових заходів.
3. Інтерактивність – споживач має можливість взаємодіяти з продавцем, попередньо ознайомлюватися з товаром;
4. Доступність та гнучкість – інформація доступна 24 години 365 днів у році, причому починати, аналізувати або переривати маркетингові дослідження можна практично миттєво).
5. Мультимедійність – можливість розміщення великої кількості інформації у вигляді графіки, звуку, відео тощо).
6. Низька вартість.
7. Можливість створення віртуальних спілок за певними інтересами або спрямуванням, яке в перспективі формує цільову аудиторію.

Концепція маркетингу базується на комплексі 4P (товар, ціна, збут, просування), який під впливом сучасних інформаційних технологій перетворюється у комплекс 5P (товар, ціна, збут, просування, процес (Web-сайт)).

Маркетингові можливості мережі Internet виявляються на різних стадіях виробничого циклу підприємства: вивчення ринку, виробництво товару або надання послуги, реалізація товару або послуги, післяпродажна підтримка.

Інтернет-маркетинг в першу чергу надає споживачеві можливість отримати інформацію про товари. Будь-який потенційний споживач може, використовуючи інтернет, отримати інформацію про товар, а також купити його. Хоча, якщо там не буде інформації про один товар, або він її не знайде, то, швидше за все він придбає інший товар у конкурента.

Застосування методів Інтернет-маркетингу націлене на економію коштів (на заробітній платі співробітників відділів продажів і на рекламі), а також на розширення діяльності компаній (перехід з локального ринку на національний та міжнародний ринок). При цьому як великі компанії, так і малі, мають більш урівноважені шанси в боротьбі за ринок. На відміну від традиційних рекламних медіа (друкованих, радіо і телебачення), вхід на ринок через інтернет є не надто витратним. Насправді Інтернет-маркетинг являє собою розвинений

комплекс галузей, що включають не тільки контекстну, банерну рекламу і PR в мережі Інтернет, але й методики проведення маркетингових досліджень. Зокрема, це вивчення попиту та споживчої аудиторії, методики забезпечення високої ефективності рекламних кампаній, дослідження способів правильного позиціонування торговельних марок і брендів на ринку, та багато іншого [3, с. 196].

У порівнянні з іншими видами медіамаркетинга (друкованими, радіо і телебаченням), Інтернет-маркетинг росте дуже швидко. Він завойовує все більшу популярність не тільки у бізнесі, але і у звичайних користувачів, які хочуть просунути свій ефективний веб-сайт або блог і заробити на ньому. Тим не менш, в розвинених країнах, витрати на Інтернет-маркетинг і рекламу становлять близько 5 % від загальних рекламних витрат.

Інтернет-маркетинг у сучасному підприємстві виконує ряд функцій:

а) забезпечення можливості скорочення часу на пошук партнерів, здійснення угод, розробка нової продукції і т.д.;

б) раціоналізація структури управління, в тому числі шляхом її стиснення по вертикалі, скорочення та об'єднання ряду функцій, солідаризації відповідальності;

в) зниження асиметрії інформації і, як наслідок, зниження інформаційних трансакційних витрат;

г) зниження трансформаційних витрат за рахунок оптимального вибору структури товарного асортименту, скорочення часу на розробку і впровадження нової продукції, обґрунтованої політики ціноутворення, зменшення числа посередників і витрат на збут і т.д. [1, с. 50].

Але також є і певні обмеження щодо Internet-маркетингу. Обмеження в Інтернет-маркетингу створюють проблеми як для компаній, так і для споживачів. Якщо у споживача повільне Інтернет-з'єднання, це призводить до утруднення у використанні в рекламі анімованих роликів, презентаційних фільмів і високоякісної графіки, хоча, в принципі, проблема зі швидкістю – це питання часу, з кожним днем "повільних" користувачів стає все менше. Місце dial-up займає швидкісний Інтернет.

Наступна незручність полягає в тому, що Інтернет-маркетинг не дає можливість споживачеві випробувати товар до того, як зробити покупку. Але більшість споживачів вирішують цю проблему просто. Вони знайомляться з цікавим товаром у звичайному магазині, а купівлю роблять в Інтернет-магазині. Німеччина, наприклад, прийняла у 2000 році закон (Fernabsatzgesetz, пізніше об'єднаний з BGB), за яким будь-який покупець може повернути товар, куплений через Інтернет без всяких пояснень і отримати повне повернення грошей. Це одна з основних причин, чому в Німеччині так розвинена Інтернет-торгівля.

Проблема відсутності можливості у покупця "помацати" товар також може вирішуватися іншими способами, наприклад, деякі власники Інтернет магазинів використовують фотографії товару високої якості, намагаючись передати в зображеннях всі деталі та особливості своєї продукції. Набирає популярності і використання спеціальної фототехніки для оцифрування знімків товару у форматі 3D (об'ємне зображення), що дає відвідувачу Інтернет магазину розглянути товар з усіх ракурсів.

Ще один гальмуючий чинник – це обмеженість платіжних методів, яким довіряють споживачі. Але, в принципі, всі ці обмеження стосуються тільки B2C.

В сучасних умовах перед підприємствами стоїть завдання вибору і розробки механізмів збереження позицій на ринку, оптимізації скорочених бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Артюхов М. Особливості використання Інтернету в системі маркетингу підприємства / М. Артюхов // Маркетинг в Україні. – 2008. - №5. – С. 47-53.
2. Литовченко І. Інтернет-маркетинг як інструмент антикризових програм підприємства / І. Литовченко // Маркетинг в Україні. – 2009. – №5. – С. 49-53.
3. Литовченко І. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: монографія / І. Литовченко. – К.: Наукова думка, 2009. – С. 196.
4. Хоменко П.Г. Сучасні тенденції розвитку маркетингу / П.Г. Хоменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12. – С. 123-133.

Зубець А.О., студентка 3 курсу,
Група МР-141, факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Жидок В.В.**, к.е.н., завідувач
кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail:alinazubets@i.ua

SOCIAL MEDIA MARKETING НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Ринок туристичних послуг характеризується наявністю високої конкуренції, тому застосування маркетингових інструментів є необхідністю.

В сучасному світі, де більшість комунікаційних каналів знаходяться в Інтернет-середовищі, важливо освоювати відповідний інструментарій для ефективного просування туристичного продукту.

Відповідно до Закону України «Про туризм» туристичний продукт це – попередньо розроблений комплекс туристичних послуг, який поєднує не менше ніж дві такі послуги, що реалізується або пропонується для реалізації за визначеною ціною, до складу якого входять послуги перевезення, послуги розміщення та інші туристичні послуги, не пов'язані з перевезенням і розміщенням (послуги з організації відвідувань об'єктів культури, відпочинку та розваг, реалізації сувенірної продукції тощо) [1]. До цієї категорії можна віднести: готелі, ресторани, кафе, бари автопідприємства, авіаційні підприємства, туристичні бюро (туроператори), туристичні агентства, екскурсійні бюро, магазини з реалізації туристичного спорядження, магазини з реалізації сувенірів та інше.

Кожен з цих елементів потребує окремої сучасної системи просування, зокрема використання SMM.

SMM (від англ. Social Media Marketing) – це процес залучення нових клієнтів та взаємодія з існуючими, шляхом використання для цього соціальних мереж. В даному випадку SMM має бути направлений на популяризацію туристичного продукту [2,с.31].

Соціальна мережа – Інтернет-співтовариство користувачів, об'єднаних за будь-якою ознакою на базі одного сайту.

Соціальні медіа, на відміну від традиційних каналів інформації, представляють собою унікальний спосіб передачі інформації в усіх напрямках, не тільки «односторонній», а й «зверху-вниз».

Інструменти SMM можна поділити на такі категорії:

1. Створення і просування спільнот бренду – спільнот компанії, подій та заходів в соціальних мережах, розробка спільнот для кожного продукту компанії, підтримка груп та спільнот співробітників компанії тощо.

2. Розкрутка на нішевих соціальних мережах – в закритих соцмережах, просування контенту в тематичних медіа (Навгабл), просування новин на новинних сервісах, позначення бренду на гео-сервісах (прив'язка до певної географічної точки).

3. Створення та розвиток власних інформаційних майданчиків – корпоративного блогу і відеоблогу, онлайн-ТБ, написання гостьових постів на тематичних ресурсах.

4. Просування контенту – аудіоконтенту, відеоконтенту, фотографій, поширення соціальних релізів, поширення унікального безкоштовного контенту (наприклад, електронної книги).

5. Проведення інтерактивних акцій – віртуальних флешмобів, вебінарів, опитувань, акцій тестування, ігор в соцмережах, а також ексклюзивних умов для користувачів ресурсу компанії (безкоштовні відвідування, знижки тощо).

6. Створення та просування інтерактивних елементів – промо-додатків, віджетів.

7. Робота з лідерами думок – залучення відомої особистості в блог або майданчик для обговорення, організацій оффлайн-подій або акцій для блогерів, ініціювання контрольованого «витоку» даних .

8. «Вірусний» маркетинг – створення вірусних інфоприводів, контенту, вірусних сайтів, поширення мемів (інформаційних об'єктів - картинки, ролика, символу, - які швидко розходяться по мережі і мають широку популярність).

9. Персональний брендинг – популяризація особистого профайла (або профайлів співробітників), просування промо-персонажа, особистого блогу керівника.

10. Активна комунікація – спілкування з представниками цільової аудиторії на форумах, прихований маркетинг, розкрутка компанії на сервісах питань і відповідей, розміщення статей на комунікаційних ресурсах, створення «гарячих ліній» у тематичних Інтернет-спільнотах, представництво бренду на відомому ком'юніті.

11. Інші інструменти – медійна або таргетингова реклама в соціальних мережах, звернення до бірж платних постів або звернення до бірж агентів соціальних мереж.

Цілі що досягаються за допомогою SMM інструментів:

- збільшення кількості лояльної цільової аудиторії;
- знаходження цільової аудиторії, таргетовану за віком, статтю;
- коригування небажаних стереотипів;
- збільшення числа продажів і збільшення популярності бренду;
- збільшення трафіку сайту компанії;
- швидке інформування клієнтів.

Переваги SMM:

- низька вартість просування.
- широка контактна аудиторія;
- можливість ретельного вибору користувачів, які побачать вашу рекламу (ранжування цільової аудиторії за соціальними параметрами: віком, місцем проживання, інтересам);

- поступове формування іміджу.
- наявність зворотного зв'язку з цільовою аудиторією, що дозволяє швидко реагувати на побажання / зауваження потенційних клієнтів.

- оперативна реакція на рекламу.

До недоліків можна віднести довгостроковість, відсутність гарантії стовідсоткової ефективності, неможливість точного розрахунку бюджету.

Однією з форм SMM є прихований маркетинг в соціальних мережах. Прихована реклама є інструментом інтернет-маркетингу за рахунок того, що сприймається користувачами як рекомендація. Для просування туристичного продукту це є ефективним засобом. Існує безліч можливостей для прихованої реклами і майданчиків, які підбираються, виходячи з конкретної цільової аудиторії і завдань для просування того чи іншого продукту туристичної сфери. Так, наприклад, про продукт можуть написати авторитетні блогери, на форумах, ініціюючи обговорення переваг цього продукту або створюючи чутки про вихід унікальної пропозиції від туристичної агенції або готелю. Основна мета прихованого маркетингу – сформувані інтерес і підвищити довіру до бренду, і як наслідок – збільшити кількість клієнтів компанії [4].

Говорячи про результати роботи в SMM на ринку туристичних послуг, можна розглянути наступний приклад. Готель-казино «Арія» був відкритий в 2009 році, і Дерек Шоен, директор з інтерактивного маркетингу, запустив першу рекламну кампанію «Центр Вегаса змістився». Команда «Арії» застосувала техніку, яку Шоен називає «розповідь історій». Замість того, щоб прямо закликати людей відвідати готель-казино, команда показала, чому вони могли б стати клієнтами готелю.

Результати за 4 місяці :

- на 310% збільшення кількість репостів з хештегом "#TheCenter"

- на 200% збільшення швидкості взаємодії
- на 320% збільшення аудиторії, якій це сподобалося [5].

Розвиток індустрії туризму з кожним роком набирає обертів. Туристи можуть відправитися в будь-яку точку світу, незалежно від того фешенебельний це курорт або екзотичний куточок світу. Потрібно розуміти, що конкуренція на ринку туристичних послуг досягає неймовірних масштабів. Правильно спланована маркетингова політика додає конкурентних переваг. Використання соціальних медіа для просування продуктів на туристичному ринку зарекомендувала себе як дієва стратегія. За допомогою SMM організації туристичної сфери завжди зможуть тримати руку на пульсі і швидко реагувати на зміни у поведінці цільової аудиторії та на ринку туристичних послуг в цілому.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про туризм» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1282-15>.
2. Халілов Д.Г. Маркетинг в социальных сетях / Д.Г. Халілов –Москва.- 2015. - 240 с.
3. Успенський І.В. Интернет-маркетинг: підручник / І.В. Успенський - СПб. - 2009. - 424 с.
4. Social Media in Travel, Tourism and Hospitality [Електронний ресурс] // Routledge. – 2012. – Режим доступу: <https://www.routledge.com/Social-Media-in-Travel-Tourism-and-Hospitality-Theory-Practice-and-Cases/Christou-Sigala/p/book/9781409420910>.
5. Using Social Media In Destination Marketing, Wanderlust Agency of Travel and Destination Marketing. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.createwanderlust.com/using-social-media-in-destination-marketing>.

Ільєнко Р.В., к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: avushka@ukr.net

СВІТОВИЙ ДОСВІД МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Пріоритетним напрямом реалізації стратегії підприємства щодо управління персоналом є забезпечення його стабільними і висококваліфікованими кадрами, а обґрунтовано розроблена система мотивації працівників при цьому є невід'ємною складовою. З розвитком економічних відносин висуваються нові вимоги до співробітників, що передбачають формування нової свідомості і методів їх мотивації. За даними фахівців, більше ніж 2/3 керівників підприємств скаржаться на недоліки в системі мотивації своїх працівників і відсутність орієнтації персоналу на стратегічні цілі підприємства. Але при цьому вони забувають, що прагнучі отримати якомога більший прибуток, економлять майже на всьому, у тому числі і на засобах мотивації персоналу [1]. Отже, питання мотивації у вітчизняній практиці стають все більш актуальними, а перед керівниками підприємств постає проблема вибору методів, способів мотивації працівників, які б дали змогу зацікавити персонал виконувати свою роботу якісно, вчасно та ефективно.

Значний внесок у розвиток теорії і практики мотивації персоналу зробили відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких можна виділити праці Ф. Тейлора, А. Файоля, А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Богині, В. Данюка, А. Колота та інших, в яких обґрунтована економічна сутність і природа мотивації персоналу. При цьому загальним недоліком цих досліджень є відсутність системного підходу щодо мотивації персоналу, що визначає потребу у поглибленому вивченні вітчизняного і зарубіжного досвіду з даної проблематики.

На сьогоднішньому етапі розвитку економіки України механізм мотивації ефективної праці персоналу сформований недосконало. Одними з наслідків використання застарілих методів мотивації працівників стали спад виробництва та незацікавленість працюючих в результатах діяльності підприємства. Згідно з дослідженнями з питань мотивації персоналу, проведеними Harvard Business Review, приблизно 5-7% співробітників завжди працюють добре, 5%

співробітників завжди працюють погано і 88-90% працівників потребують чіткого визначення цілей і постановки завдань для успішної роботи.

Серед проблем мотивації персоналу на вітчизняних підприємствах можна виділити наступні:

- неврахування індивідуальних особливостей працівника;
- низька зацікавленість керівництва в покращенні соціально-психологічного клімату в колективі;
- пріоритетність матеріального стимулювання над нематеріальним;
- застосування лише окремих елементів системи мотивації.

Враховуючи вищевикладене можна стверджувати, що українська практика мотивації працівників найчастіше обмежується матеріальним стимулюванням. Але, все ж таки сьогодні спостерігається тенденція до суттєвих змін в системі мотивації персоналу. Зокрема, для більшості працівників (перш за все працюючої молоді) стають характерними інші спонукальні мотиви, такі як самореалізація і саморозвиток.

Запозичивши закордонний досвід та урахувавши український менталітет, можливо розробити більш досконалі способи та інструменти мотивування працівників вітчизняних підприємств. В даний час привертають увагу моделі мотивації японських, американських, французьких, німецьких та шведських компаній.

Традиційно японська система мотивації праці розробляється з урахуванням таких факторів: віку, стажу, професійного розряду і результативності праці. Вік і стаж служать базою для традиційної ставки, а професійний розряд і результативність праці є основою для визначення величини трудової тарифної ставки. Таким чином, використання трудової ставки виключає можливість автоматичного зростання заробітної плати без підвищення кваліфікації та трудового внеску працівника, посилюючи тим самим мотивацію до праці, яка в даному випадку прямо залежить від результатів роботи. Поряд з основною заробітною платою працівники отримують грошові винагороди у вигляді премій і бонусів [2]. Також японські підприємства пропонують різноманітні пільги своїм працівникам: оплату проїзду, медичний та соціальні пакети (як для самого працівника так і для членів його сім'ї), компенсація компанією частини оплати за житло, позики для купівлі житла, путівки на відпочинок, оплату стоянки автомобіля, харчування тощо. Щодо системи нематеріального стимулювання, то тут виділяються такі стимули як: кар'єрне зростання, розважальні заходи, колективний відпочинок, активне спілкування в середині компанії тощо.

Значна увага приділяється також активному залученню працівників у різні виробничі гуртки та рухи («За підвищення продуктивності праці», «За роботу без браку», «Контроль над якістю продукції»), головна задача яких полягає в регулярних зборах колективу на добровільних засадах з метою виявлення проблем, які впливають на ефективність виробництва та якість продукції та послуг, а також підготовки пропозицій щодо їх усунення. Крім цього такі дії маю вплив на створення позитивного морально-психологічного клімату [3]. Але, також відомі японські підприємства, що використовують креативні методи стимулювання працівників. Так, наприклад, маркетингова компанія Hime & Co (в якій працюють тільки жінки) із задоволенням підтримує душевні пориви своїх співробітників. Керівництво вільно дозволяє працівникам гуляти половину робочого дня, але тільки якщо на це є поважна причина. До числа таких відноситься і відвідування сезонних розпродажів. А якщо працівницю раптом кине чоловік (бойфренд), то їй нададуть відгул на весь день, щоб полікувати душевну рану (вдосталь поплакати і прийти в себе).

Американська модель мотивації визначає пріоритет за підприємницькою активністю. В основі цієї моделі лежить орієнтація на досягнення успіху кожної окремої людини. Для цього на підприємствах створюються умови для посилення трудової активності і підвищення зацікавленості персоналу в результативності своєї трудової діяльності. Насамперед це виражається в системах гнучкої оплати праці, до яких відносять наступні:

- комісійна оплата праці (отримання працівником відсотку від сум, які йому платять клієнти, купуючи у нього товари) ;
- грошові заохочення за досягнення поставлених цілей;

- програми розподілу прибутку (або певний відсоток прибутку підприємства у вигляді індивідуальної винагороди, або у вигляді прибутку, розділеного на весь персонал);

- надання підприємством можливості безоплатного отримання у власність працівника певного числа акцій або права придбання пакета акцій на пільгових умовах;

- винагороди, пов'язані зі зміною статусу співробітника, що характеризується підвищенням на посаді, навчанням працівника за рахунок підприємства, пропозицією брати участь у більш інтенсивному або матеріально вигідному проекті, а також можливістю використання обладнання підприємства для реалізації власних проектів.

- винагороди, пов'язані зі зміною робочого місця, що характеризуються заходами, які ведуть до зміни технічної оснащеності робочого місця (виділення окремого кабінету, найму секретаря, надання додаткового офісного обладнання та службового автомобіля) [4].

Зазвичай виплата додаткової заробітної плати спостерігається у працівників середньої та вищої ланки управління і розмір таких виплат залежать від фінансових результатів діяльності підприємства. Звичайно, це короткострокові (квартальні чи річні) результати, що не враховують усіх факторів, які впливають на ефективність діяльності підприємства.

До нематеріальних методів мотивації, що широко використовуються, відносять можливість використання гнучкого графіка робочого часу, а також «банку неробочих днів», що складається з норми відпустки і розумної кількості відгулів, якими працівник може скористатися на свій розсуд. Також слід віднести: подарунки співробітникам з нагоди свят, днів народження або як символ важливості працівника для підприємства; оплату медичної страховки; позики за пільговою програмою; знижки на придбання продукції підприємства, програми командоутворення або teambuilding [5]. Так, видавництво американського журналу Newsweek запровадило програму творчих відпусток для співробітників, які працюють більше 15 років. Вони мають право піти у творчу відпустку на півроку, протягом яких будуть отримувати 50% своєї заробітної плати. А засновник тривимірної соціальної мережі Second Life впровадив на своєму підприємстві програму, згідно з якою кожен співробітник може відправити один одному замітки вдячності або зауваження, які розміщуються в публічному доступі. Компанія Google офіційно дозволяє співробітникам 25% робочого часу присвячувати особистим проектам (оскільки фахівець з широким професійним кругозором корисніше для компанії). Також широко поширена практика віддаленої роботи [6].

Не менш важливим в останні десятиліття є використання такого мотивуючого фактору як делегування, коли частина обов'язків, відповідальності і повноважень з прийняття рішень передаються працівникам, які заслуговують на довіру.

Відмінною особливістю французької системи мотивації персоналу є включення стратегічного планування. Якщо розглядати матеріальну мотивацію, то тут застосовують три підходи до здійснення оплати праці:

- визначення для кожного робочого місця мінімальної заробітної плати і «вилки» окладів (оцінка праці кожного працівника здійснюється за виконану ним роботу, а критеріями трудового внеску працівника є кількість і якість його праці та участь у громадському житті підприємства);

- поділ заробітної плати на постійну (яка залежить від займаної посади або робочого місця) і змінну (відображає ефективність праці працівників);

- індивідуалізація заробітної плати шляхом участі у прибутках, продаж працівникам акцій підприємства, виплата премій.

У французькій моделі мотивації персоналу широко використовується бальна система оцінки працівників, що здійснюється за шістьма показниками: професійні знання, продуктивність праці, якість роботи, дотримання правил техніки безпеки, етика виробництва, ініціативність. Персонал підприємства при цьому ділиться на 5 категорій (з врахуванням діапазону балів на кожну категорію). Головна ідея цієї оцінки — кількісно виразити за допомогою балів найсуттєвіші характеристики як працівника, так і роботи, яку він виконує. Одночасно діє ряд обмежень. Наприклад, у разі відсутності на роботі від 3 до 5 днів на місяць надбавка скорочується на 25%, протягом 10 і більше днів - на 100%. Статистика показує, що 70% жителів Франції вважають найкращою нематеріальною мотивацією гнучкий графік роботи. Не менш важливими французи

вважають медичне та соціальне страхування за рахунок компанії, а також допомогу у виплаті кредитів. Широкого розповсюдження отримало і корпоративне харчування [7].

Мотиваційними цілями управлінської політики підприємств Німеччини є:

- зміцнення почуття колективізму персоналу;
- налагодження прямих неформальних контактів;
- сприяння розвитку і індивідуальних навичок працівників, ініціативи, творчих засад;
- відповідність цілей співробітників до цілей підприємства [8].

Одним із методів мотивації персоналу німецьких підприємств є система участі працівників в управлінні виробництвом, що включає: створення виробничих рад, де спільно з керівництвом затверджуються різного роду питання (статут підприємства, організація виробництва, питання робочого часу, визначення графіків відпусток, питання впровадження технічних засобів контролю за продуктивністю праці, питання соціального забезпечення). При цьому роботодавці зобов'язані надавати найманим працівникам і раді підприємства відповідну інформацію, приймати від них запити та пропозиції, вивчати й ураховувати думку ради підприємства з питань соціально-економічного розвитку. Практика управління німецькими підприємствами показує, що подібна політика залучення працівників підприємства до управління сприяє розвитку їх трудової активності, що, в кінцевому рахунку, призводить до поліпшення кінцевих результатів виробництва.

Значну роль відіграє преміювання за раціоналізаторську та винахідницьку діяльність, яка призводить до збільшення прибутку підприємства. Співвідношення загальної суми виплачених премій за раціоналізаторські пропозиції з прибутками, отриманими завдяки їх впровадженню складають: в Німеччині – 1:10, в США – 1:8.

Відрізняється своєю сильною соціальною політикою шведська модель мотивації персоналу, що спрямована на скорочення нерівності, за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств суспільства. На озброєнні підприємств знаходиться політика так званої солідарної заробітної плати, що ґрунтується на принципах рівної оплати за аналогічну роботу (працівники різних підприємств, що мають однакову кваліфікацію і виконують таку саму роботу, отримують однакову заробітну плату незалежно від результатів господарської діяльності підприємства), скорочення розриву між розмірами мінімальної і максимальної заробітної плати (це створює сприятливі умови для відтворення висококваліфікованої робочої сили як у матеріальних, так і в невиробничих, інтелектуальних сферах економіки). Не менш важливим чинником мотивації у шведів виступає цікава робота, і лише потім – розмір заробітної плати. Крім цього, на сьогоднішній день багато шведських підприємств дозволяють своїм співробітникам працювати вдома [7].

Виходячи з викладеного, можна стверджувати, що основні елементи мотивації персоналу в країнах з розвинутою економікою мають такі загальні принципи:

1. Наявність економічних стимулів (всі види заробітної плати, включаючи премії, пільги, страховки, безпроцентні кредити тощо).
2. Здійснення управління за цілями, що призводить до гармонізації потреб працівників та підприємства в цілому (преміювання працівників за збільшення обсягу продукції в розрахунку на одну одиницю заробітної плати, преміювання працівників за економію робочого часу, винагорода за продовження освіти, премії за раціоналізаторські пропозиції тощо).
3. Збагачення праці (надання співробітнику більш змістовної, перспективної роботи, значної самостійності у визначенні режиму праці або використанні ресурсів).
4. Система участі (залучення колективу до прийняття рішень з найважливіших проблем виробництва, придбання акцій підприємства на пільгових умовах та інше) [9].

Таким чином, проблема мотивації персоналу у зарубіжних країнах розуміється набагато ширше, ніж економічні стимули у вигляді грошових бонусів і високих заробітних плат. Результати дослідження страхової групи Generali PPF і on-line сервісу «Recruitnet.ru», проведеного серед директорів і HR-менеджерів 104 провідних міжнародних компаній, показали, що найбільш важливим мотиваційним інструментом є медичне страхування - 62% респондентів, 42% - гнучкий графік роботи і організація харчування, 35% - страхування дітей співробітників [10]. В Україні ж

серед найважливіших мотивів визначають грошову винагороду – 67 % респондентів, а на інші чинники стимулювання припадає не більше 6-8 %.

Проаналізувавши складові системи мотивації і усвідомивши її значення для кожного окремого працівника і для підприємства в цілому, можна зробити висновок про важливість наявності справедливої і логічно побудованої системи стимулювання для будь-якого підприємства. При побудові такої системи завжди потрібно пам'ятати про те, що система мотивації повинна дозволити раціонально збалансувати рівні стимулювання для різних посад, охоплювати всі посади і мати єдині принципи побудови, при цьому зберігаючи загальну структуру системи і, безумовно, підтримуючи стратегію і цілі підприємства. А усвідомлене ставлення до роботи вирішує 90% основних проблем в управленні.

Список використаних джерел:

1. Р. Ільєнко, Д. Губенко. Вплив мотивації персоналу на підвищення рівня продуктивності праці. Проблеми і перспективи економіки та управління: науковий журнал // Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – № 1 (5). – С. 58-63.
2. Лазарев С.В. Японский вариант управления мотивацией труда сотрудников / С. В. Лазарев, Н. С. Лазарев // Мотивация и оплата труда. – 2007. – №1. – С. 48-53.
3. Криворотько І.О. Дослідження зарубіжного досвіду мотивації персоналу для використання в Українських умовах // Економіка та підприємництво. – 2013. – № 2 (71). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.
4. Старостенко А.Г. - Міжнародний менеджмент / А. Г. Старостенко. – Київ : ЦУЛ, 2011. – 488 с.
5. Енциклопедія «Britannica» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/163303/Digital-Equipment-Corporation-DEC>
6. Гребенюк Н. Приемы мотивации персонала в компаниях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://blog.poligrafi.com/post_1483
7. Гривківська О.В. Мотивація персоналу в зарубіжних компаніях / О.В. Гривківська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №9. – С. 86- 91.
8. Дигун О. Современное реалии мотивации / О.Дигун // Управление персоналом. – 2011- №7. – С. 72-78.
9. Курбатова М. Секреты мотивации или мотивация без секретов / М. Курбатова, М. Магура // Управление персоналом. – 2007. – №13-14
10. Наиболее важные способы мотивации персонала. HR-исследование [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/12/10/23/28357>

Кириченко А. В., студентка 5 курсу,
група ММРп-161, факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Хоменко І.О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: alina.kirichenko098@mail.ru

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні важливого значення набуває планування, формування і розвиток маркетингової політики розподілу, а також виявлення потенціалу збуту, що, як результат, дозволить підприємству одержувати додатковий прибуток.

Досвід провідних компаній промислово розвинених країн показує що для успіху на ринку колосальне значення має уміння будувати системи розподілу. Нічого не може відбутися в бізнесі поки щось не продане, але зазвичай виробництво і споживання товару розділено в часі і територіально. Для задоволення потреб споживачів недостатньо виготовити товар та продумати ефективну цінову і комунікаційну політику. Крім цього, товар має бути доставлений: по-перше, у потрібне місце; по-друге, у потрібний час; по-третє, у потрібній кількості. Саме найефективніше вирішення цієї проблеми характеризує сутність політики розподілу. Політика розподілу – це діяльність фірми щодо планування, реалізації та

контролю руху товарів від виробника до кінцевого споживача з метою задоволення потреб споживачів та отримання фірмою прибутку [2].

Основною метою маркетингової політики розподілу – задоволення потреб споживачів шляхом їхнього забезпечення готовою продукцією відповідної якості та відповідно до їхніх запитів.

Маркетингові канали розподілу - це маршрути, за якими товари переміщуються від місць виробництва до місць продажу або використання; це сукупність фірм або окремих осіб, які виконують посередницькі функції з фізичного переміщення товарів і приймають на себе або сприяють передачі права власності на товари на шляху їх просування від виробника до споживача [3].

Організуюючи роботу збутової мережі підприємство, насамперед, вирішує питання про те, хто буде здійснювати комунікацію, доставку та передачу права власності на його товар кінцевому споживачу [1]. Тобто, підприємство повинно визначитися зі структурою розподілу, що передбачає прийняття рішення про використання прямого чи опосередкованого збуту. Виробники можуть самостійно продавати товари за допомогою власної збутової мережі - метод прямого збуту, використовувати посередників, метод опосередкованого збуту чи застосовувати змішаний метод формування збутової мережі.

Підприємства використовують метод прямого збуту у разі, якщо:

- обсяг продажу виправдовує витрати на прямий збут;
- продукція випускається у невеликих обсягах і/або споживачі цієї продукції зосереджені в одному регіоні (виробництво тістечок, піци);
- товари специфічні і існує постійна необхідність підключати спеціалістів (технологів, конструкторів, для внесення змін в конструкцію, умови експлуатації тощо) [6].

Виробники для розподілу продукції також застосовують метод опосередкованого збуту. Саме за участю посередників знаходяться між виробником, з одного боку, та споживачем – з іншого, тобто посередині (у процесі збуту товари стають широко доступними до цільових ринків).

Маркетингова політика розподілу пронизує всю діяльність підприємства. Головним чином вона найбільше впливає на сферу постачання та сферу розподілу. Обсяги реалізації підприємством продукції впливають на план випуску продукції, від чого, у свою чергу, залежить потреба в сировині та матеріальних ресурсах для наступного виробничого циклу.

Таким чином, процес формування та управління потоками сировини та матеріальних ресурсів «охоплюється» маркетинговою політикою розподілу. У сфері розподілу проводяться операції, безпосередньо пов'язані з плануванням, організацією, регулюванням та контролем за розподілом продукції та її доведенням до кінцевого споживача.

Критерій вибору раціональної системи розподілу неможливо обрати однозначно. Ключовим моментом маркетингової політики розподілу – є конструювання каналів розподілу. Канал розподілу - це шлях по якому товари рухаються від виробників до споживачів

Ефективність функціонування каналу визначають мінімум три показники:

- період часу, за який товар проходить шлях від виробника до споживача (швидкість товарного руху);
- витрати на реалізацію (у розрахунку на одиницю товару) і наявність можливостей їх зниження;
- обсяг реалізації продукції за одиницю часу (швидкість збуту).

При виборі каналу розподілу і визначенні його довжини і ширини слід враховувати такі основні фактори:

- споживачів (їх кількість, концентрацію, частоту здійснення покупок, розмір середньої покупки);
- товар (його вартість, технічну складність, термін зберігання, габарити й масу, функціональне призначення);
- конкурентів (їх кількість, асортимент товарів, методи збуту);

- цілі і ресурси компанії (наприклад, престижні цілі, пов'язані з ексклюзивним розподілом і вузьким каналом).

Велике значення при виборі каналів розподілу мають і характеристики власне посередників, як оптових, так і роздрібних, яких залучають до участі у функціонуванні каналу.

В ідеалі всі товари повинні «плавно» переміщатися по різноманітним каналам розподілу. Успішність проходження кожної наступної стадії цього процесу залежить від попередньої [4].

Завдяки розподілу усуваються тривалі розриви в часі, місці і праві власності, що відокремлюють товари і послуги від тих, хто хотів би ними скористатися.

Функції каналів розподілу можна об'єднати в такі групи:

а) функції, пов'язані з угодами:

- закупівля чи отримання продукції для відповідного, перепродажу або передання її споживачам;

- продаж продукції, тобто контактування з потенційними покупцями, просування продукції, отримання і виконання замовлень,

- взяття на себе ділового ризику (за наявності права власності на продукцію);

б) логістичні функції:

- підбір продукції, тобто створення необхідного асортименту для належного обслуговування споживачів;

- збереження отриманої продукції, її якісних характеристик;

- сортування, комплектування, поділ великих партій продукції відповідно до потреб споживачів;

- транспортування продукції.

в) функції обслуговування:

- торговельне кредитування покупців;

- огляд, перевірка, оцінка продукції, визначення її гатунку та якості;

- проведення маркетингових досліджень;

- визначення цін, націнок, знижок, інших умов продажу товарів;

- надання інформаційних, виробничих, комерційних та інших послуг [5].

Маркетингова політика розподілу відіграє важливу роль в ефективному функціонуванні підприємства. Корисність маркетингової політики підприємства полягає в забезпеченні своєчасного пропонування товару споживачеві, надходження товарів до місць попиту, зміни форм і вигляду товару, з метою досягнення їх більшої привабливості для споживачів, а також можливості придбання товару.

Отже, на мою думку, маркетинговий розподіл це процес обслуговування цільових ринків, спрямованих на переміщення товару від виробника до споживача, з метою задоволення запитів споживачів, і отримання прибутку.

Список використаних джерел:

1. Бабаченко Л.В. Маркетинговое исследование рынка транспортных услуг в современных условиях конкурентоспособности / Л.В. Бабаченко, И.А. Хоменко// Инновации в создании и управлении бизнесом: материалы VI Международной научной конференции преподавателей, сотрудников и аспирантов. Москва, 15-17 октября 2015г. – Москва : РУДН, 2015 - С.92-98

2. Біловодська О. А. Маркетингова політика розподілу : [навч. посіб.] / О. А. Біловодська. – К. : Знання, 2011. – 495 с.

3. Крикавський Є. В. Маркетингова політика розподілу : [навч. посібник] / Крикавський Є.В. , Косар Н. С., Чубала А. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 232 с.

4. Штерн Л. В. Маркетинговые каналы / Штерн Л. В., Эль-Ансари А. И., Кофлан Э. Т. – М. : Вильямс, 2002. – 624 с.

5. Тридід О.М., Таньков К.М. Логістичний менеджмент: Навчальний посібник / За ред. проф., д-ра екон. наук О.М. Тридіда. – Х.: ВД „Инжек”, 2005. – 224 с.

6. Лаврова Ю.В. Маркетинг. Класичні положення і особливості застосування на транспорті: конспект лекцій [для студ. вищ. навч. закл.] / Ю. В. Лаврова - Харків: Изд-во ХНАДУ, 2012. - 227 с.

Кисельова І.Є., студентка 5 курсу,
група Кбс-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Міщенко М.В.**, к.т.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: ilona_mishka@ukr.net

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Менеджмент як практика виник у зв'язку з необхідністю делегувати власником повноваження щодо управління підприємницькою діяльністю професійному управляючому-менеджеру з метою досягнення цілей організації.

Менеджмент – управління бізнесом, а бізнес є виключно справою суспільства.

Основна функція менеджменту полягає в мобілізації енергії організації для виконання відомих і визначених завдань. Підприємництво і нововведення (крім систематичного дослідження) знаходяться поза його сферою.

Менеджмент є результатом економічного розвитку. Він виник тоді, коли бізнес "переріс" господаря, котрий робив все сам. І справді, менеджмент виник на підприємствах, які з самого початку були великими (залізниці, сталеварні заводи, універсальні магазини та ін.) [1, с. 311].

Особливістю сучасного менеджменту передусім є те, що однією з головних його функцій стає підприємницька. Підприємництво перетворюється в ядро менеджменту.

Успішна підприємницька діяльність неможлива, якщо в організації (на підприємстві) не впроваджуються нововведення. Сучасний менеджер, як уже зазначалося, має бути новатором, протистояти консерватизму, орієнтувати підприємство на постійні зміни, вдосконалення технологічного та організаційного процесу залежно від кон'юнктури ринку [2, с. 45].

Важливе завдання сучасного менеджменту - робити знання продуктивними. Основним капітальним ресурсом, головним об'єктом витрат розвинутої економіки є такий робітник, який володіє знаннями, тобто втілює у свою працю все те, що він набув у процесі систематичної освіти, а не такий, який використовує в роботі ремісничі навички або фізичну силу.

Безперечно, показники, які визначають продуктивність робітника фізичної праці (наприклад, кількість деталей, виготовлених за одиницю часу або на одиницю заробітної плати), не можна застосувати щодо робітника, який володіє знаннями. Продуктивність праці останнього насамперед визначається якістю виробленого ним товару.

Менеджмент сьогодні повинен робити здібності й можливості робітника продуктивними. Однією з передумов успішного розв'язання цього завдання є подолання відчуження робітника від засобів виробництва, виховання у нього почуття господаря.

Акіо Моріта в книжці "Зроблене в Японії" зазначає: "В кращих японських компаніях секретів або таємниць немає. Найважливіше завдання японського менеджменту полягає в тому, щоб установити нормальні відносини з робітниками, добитись ставлення до корпорації як до рідної сім'ї, сформувати розуміння того, що у робітників і менеджерів одна доля" [3, с. 50].

Компанії, які досягли в країні найбільшого успіху, - це ті, що зуміли створити віру в єдність інтересів усіх робітників і акціонерів. З точки зору японського менеджменту, найважливішим завданням організації виробництва є формування механізму групової логіки й підкорення волі лідера.

Розпочавши своє існування як специфічна риса комерційних інститутів, менеджмент стає загальним і суттєвим органом розвинутого суспільства. Сьогодні організації некомерційного характеру дедалі частіше звертаються до досвіду менеджменту, щоб навчитися управляти (лікарні, державна адміністрація, військові установи та ін.). Але це не

означає, що принципи бізнес-менеджменту можуть бути перенесені на інші установи, які не мають комерційного характеру.

Менеджмент починається з постановки цілей, і тому некомерційні установи (наприклад, університет, лікарня тощо) потребують управління, відмітного від управління комерційними підприємствами. Однак раціональність управлінських рішень, оцінка співвідношення виділених ресурсів і здобутих результатів - ті загальні принципи менеджменту, що цілком стосуються і некомерційних установ. [4, с. 160].

Крім зазначених особливостей сучасного менеджменту, слід також підкреслити, що нині відбувається його інтернаціоналізація, колективне осмислення нових реальностей, породжених поглибленням міжнародного поділу праці, зростанням конкуренції і взаємозалежності в світовій економіці, створенням міжнародних систем інформації, інших структур з інтеграційними властивостями.

В цілому сучасний менеджмент характеризується:

- зміною змісту планування;
- всебічним дослідженням факторів успішної діяльності;
- орієнтацією управління на досягнення стабільних успішних результатів;
- розвинутою теорією і практикою маркетингу;
- розробкою ефективних технологій прийняття рішень;
- широким застосуванням математичних методів і досягнень інформатики в управлінні на базі персональних ЕОМ;
- розвинутою мережею розрахункових систем і засобів комунікацій;
- активною участю персоналу в управлінні;
- дедалі більшим зверненням до здорового глузду, простих істин, які доступні для розуміння і використання широкими масами.

Безпосередньо технологічні питання тепер не включаються в сферу компетенції спеціалістів з організації та управління. Наприклад, які добрива слід вносити в даний ґрунт, вирішує агроном. Спеціаліст з питань організації й управління вказує, не що робити, а як робити: організовує процес праці, обліку, контролю, дає оцінку економічній ефективності, рекомендації щодо раціонального використання робочої сили й обладнання тощо [5, с. 170].

Список використаних джерел:

1. Васюта О. А. Проблеми екологічної стратегії України в контексті глобального розвитку. - Тернопіль, 2001. - С. 311-338.
2. Галеева Г. А. Экологическое воспитание: проблемы, решения // Город, природа, человек. - М., 1982. - С. 41-74.
3. Крисаченко В. С. Екологічна культура. - К., 1996. - С. 47-55.
4. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні в 2001 році. - К., 2003. - С. 158-161.
5. Платонов Г. В. Диалектика взаимодействия общества и природы. - М., 1989. - С. 168-177.

Ковальчук Я.С., студентка 5 курсу

Група МПМп-161, факультету проектного менеджменту,
управління якістю та життєзабезпечення

Науковий керівник **Косач І.А.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: yaroslava.petruck1294@gmail.com

ВИЗНАЧАЛЬНА РОЛЬ ТЕОРІЙ ЛІДЕРСТВА ВЧЕНИХ - БІХЕВІОРИСТІВ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

В наш час, менеджмент посідає провідну роль в управлінні організаціями. Як відомо зі слів Пітера Ф.Друкера, "Менеджмент - це особливий вид діяльності, що перетворює неорганізований натовп в ефективну, цілеспрямовану і продуктивну групу". Для його

ефективної діяльності потрібен сильний лідер, який здатен належним чином організувати процес діяльності.

Деякі теоретики, такі як К.Джанда, Х.Герт та С.Міллз визначають лідерство як владу, здійснювану «зверху вниз», яка характеризується здатністю одного індивіда домінувати над іншими, змушуючи їх робити те, що ті могли б не робити взагалі. Зі слів Маргарет Тетчер лідер це той, хто знає, чого він хоче, і вміє донести свої цілі. Лідер повинен знати, як саме йому себе вести в певних ситуаціях, в тому числі і в критичних. Повинен знати, якого стилю поведінки дотримуватись, та які чинники впливу застосувати щодо персоналу. Це описує теорія лідерства яка розроблена американськими вченими – біхевіористами.

Вченими було визначено деякі підходи щодо ефективного лідерства.

1) Підхід з позицій особистих якостей. Згідно з цією теорією (теорія великих людей) найкращі керівники мають певні особисті якості, які є загальними для всіх (чесність, високий рівень інтелекту, знання, вражаюча зовнішність, ініціативність, дисциплінованість, високий рівень впевненості у собі, здоровий глузд, мудрість).

Проте, жоден із вчених не виділив остаточний набір якостей, якими лідер повинен володіти. Оскільки такого набору не існує, ми не можемо вважати цей підхід єдиним, ідеальним і переглядаємо інші підходи.

2) Поведінковий. Згідно з цією позицією, ефективність керівництва визначається не особистими якостями, а манерою поведінки керівника. В основі підходу лежить поділ стилів керівництва (поведінки) на авторитарний, демократичний та ліберальний, орієнтований на роботу та на людину [1].

Переглянемо стилі керівництва за Г.Андрєєвою у таблиці 1.1 [2].

Таблиця 1.1

Стилі керівництва

Авторитарний	<ul style="list-style-type: none"> • Чіткі розпорядження • Погрозливі заборони • Погрозливий тон • Похвала і покарання — суб'єктивні • Емоції не беруться до уваги • Знайомство з прийомами роботи та їх показ — не система • Справи групи плануються заздалегідь (у повному обсязі) • Визначаються лише безпосередні цілі, віддалені, невідомі • Слово керівника визначальне
Демократичний	<ul style="list-style-type: none"> • Інструкції у формі пропозиції • Товариський тон • Похвала і покарання з порадами • Розпорядження і заборони з дискусіями • Позиція лідера в середині групи • Заходи плануються не заздалегідь, а в групі • За реалізацію пропозицій відповідають усі • Усі види робіт не тільки пропонуються, а й обговорюються
Ліберальний	<ul style="list-style-type: none"> • Тон — конвенційний • Відсутність як похвал, так і покарань • Даному стилю не притаманне співробітництво • Група не помічає жодних дій з боку лідера • Справи в групі "йдуть" самі собою • Лідер не дає вказівок • Види робіт складаються з окремих інтересів членів групи або виходять від нового лідера

Вчені визначали найкращий стиль керівництва. Вчений К. Левін виявив, що ідеальним стилем керівництва, коли досягається оптимальний ефект діяльності групи, є демократичний стиль. Але зараз ми бачимо, що оптимального підходу не існує. Для деяких підприємств можливо буде кращим застосування авторитарного або ліберального стилю. Взагалі, стиль керівництва змінюється залежно від ситуації.

3). Ситуаційний підхід визначає, що люди стають лідерами не стільки через свою особистість, скільки завдяки різним ситуаційним факторам і відповідності взаємозв'язку між лідером і ситуацією.[1]

Особисто я вважаю, що для досягнення максимально ефективного результату, потрібно поєднання всіх цих підходів. Тобто, керівник повинен мати певні особисті якості, визначитися зі стилем управління, та орієнтуватися в ситуації, розуміти що для компанії краще саме на даний момент.

Існують основні концепції лідерства, такі як: континіум лідерської поведінки Т.Шмідта, модель ситуаційного лідерства Фідлера, модель ситуаційного лідерства Хорсея та Бланшара, модель «шлях-мета» Хауза - Мітчела, модель Стінсона - Джонсона, ситуаційна модель прийняття рішення Врума-Йеттона-Яго. У таблиці 1.2 розглянемо деякі з них [3]:

Таблиця 1.2

Основні концепції лідерства

Модель Фідлера	Ґрунтується на визначенні деяких факторів, а саме: <ul style="list-style-type: none"> • стосунки між керівником і членами колективу; • структура завдання; • посадові повноваження
Підхід «шлях - мета» (Т. Мітчел, Р. Хауз)	<ul style="list-style-type: none"> • Стиль управління вибирати залежно від ситуації; • роз'яснення підлеглим їхніх завдань; • підтримка підлеглих у їхній роботі, усунення перешкод; • спрямування зусиль підлеглих на досягнення мети; • формування у підлеглих потреб, задоволення яких є компетенцією керівника; • задоволення потреб підлеглих після досягнення мети
Теорія життєвого циклу (П. Хорсі, К. Бланшар)	<ul style="list-style-type: none"> • Ефективні стилі управління залежать від рівня «зрілості» виконавців. • Зрілість не є постійною якістю особи або групи, а скоріше характеризує конкретну ситуацію. • Керівник визначає рівень зрілості своїх підлеглих і відповідно до цього змінює свою поведінку
Модель прийняття рішень керівником Врума - Йеттона	<ul style="list-style-type: none"> • Спрямована на процес прийняття рішень. • Відповідно до моделі, керівник може вибрати один із п'яти стилів управління залежно від того, якою мірою підлегли беруть участь у процесі прийняття рішень

Всі ці моделі доповнюють одна одну, досягаючи максимального ефекту. У них ми бачимо спроби вчених визначити стилі управління, бачимо обґрунтування їхнього застосування через ситуаційні зміни.

Виходячи з розгляду різних теорій, моделей та підходів, можемо зробити висновок що сучасний менеджмент неможливий без сильного лідера, який буде застосовувати все це на практиці. Тільки при таких умовах, компанії можуть нормально працювати, розвиватися та приносити прибуток.

Список використаних джерел:

1. Скібіцька Л. І. Менеджмент: Навчальний посібник/ Скібіцька Л. І., Скібіцький О. М. - К.: Центр учбової літератури, 2007. – 68с.
2. Кулініч І.О. Психологія управління: підручник для вищої школи/ Кулініч І.О. - К.: Знання, 2011. - 138с.
3. Скібіцька Л. І. Лідерство та стиль роботи менеджера : навч. посіб. /Скібіцька Л. І. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 192с.

МАРКЕТИНГ В СОЦІАЛЬНИХ МЕДІА

На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій усе більшою популярністю користуються соціальні медіа. А отже, разом з тим усебічно розвивається та набуває популярності й цифровий маркетинг, здійснюється просування брендів з використанням всіх цифрових каналів, до яких належать телебачення, радіо, Інтернет, мобільний телефон і т.д.

Споживачі починають поступово втрачати довіру до традиційних медіа та ігнорувати їх. Усе більшого значення для них набувають рекомендації та поради друзів, знайомих, рідних. На зміну звичайній рекламі приходять таке явище, як «сарафанне радіо» («world-of-mouth»), що часто використовується в мережі Інтернет [6, с. 104-114].

Соціальні медіа мають певні особливості, що відрізняють їх від решти, відповідно методи роботи в них також відрізняються від традиційних. Тому питання щодо особливостей застосування маркетингу в соціальних медіа є актуальним як для користувачів, так і для підприємств.

Соціальний медіа маркетинг (або маркетинг соціальних мереж) є відносно новою сферою діяльності для сучасних підприємств, яку вони почали активно опановувати незалежно від масштабу та специфіки їх діяльності.

Певного загальноприйнятого визначення поняття соціального маркетингу наразі не існує, тому слід систематизувати та узагальнити поняття проаналізувавши публікації авторів, для того, щоб сформулювати та узагальнити його (табл. 1).

Таблиця 1

Сучасні підходи до визначення соціального медіа маркетингу*

Автор визначення та джерело	Визначення та його авторське трактування
[7]	Маркетинг в соціальних медіа (SMM)– комплекс дій, які спрямовані на розкручування, просування і рекламу послуг або товарів компанії за допомогою соціальних ресурсів.
Ярликов А. [8]	Інтернет-маркетинг – це просування товарів і послуг на ринку продавця за допомогою Інтернет-технологій, що використовують спеціальні інструменти (інструменти Інтернет-маркетингу)
П. Дойль [3, с. 45-48]	Соціальних медіа – це різні он-лайн технології, які дають змогу людям легко спілкуватися за допомогою Інтернету, ділитися інформацією і ресурсами
Блек С. [1, с. 113-115]	Соціальні медіа – це сукупність он-лайн технологій і практик, які дають змогу людям обмінюватися своїми думками, враженнями і перспективними поглядами
П. Гіллен [2, с. 66-70]	Соціальні медіа як багатозначний термін, який поєднує різні on-line технології в Інтернеті, які надають можливість користувачам спілкуватися, взаємодіяти між собою. Характерна риса всіх соціальних медіа, на його думку, полягає в тому, що творцями контенту є самі користувачі.

* Структуровано автором на основі джерел [1,2,3,7,8].

Узагальнюючи розглянуті визначення соціальних медіа, можна зробити висновок, що нові соціальні медіа – це інтерактивні цифрові способи доставки інформації, засіб комунікації за допомогою Інтернету.

Проаналізувавши публікації зазначених вище авторів (табл. 1), можна сформулювати таке визначення: соціальний медіа маркетинг – це особливий інструмент Інтернет-маркетингу, що передбачає просування продукту, послуги, компанії чи бренду за рахунок використання соціальних медіа, контент яких створюється та оновлюється зусиллями їх відвідувачів.

Велика кількість маркетологів зазнають невдач у спробах просування бренда в мережі Інтернет через те, що стикаються з певними проблемами які виникають під час використання соціальних медіа (табл.2).

Таблиця 2

Проблеми використання маркетингу в соціальних медіа*

Проблема	Постановка проблеми:
Технічна	Пов'язана зі швидкою плинністю повідомлень: вони "спускаються вниз" і там фактично "зникають", відстежувати розвиток певної події важко [4].
Юридична	Проблеми використання авторських прав. Часто власник веб-сайту також стає власником авторських прав. Однак закони про авторське право носять комплексний характер. В українському законодавстві не передбачено законів, які б регулювали правила публікації он-лайн контенту в соціальних мережах
Організаційна	Просування товарів у співтовариствах здійснюється самими користувачами через що виникає невизначеність ролі маркетолога. Отже, роль маркетолога в процесі здійснення SMM зводиться до запуску та підтримки цього процесу .
Відсутність методу оцінки ефективності	Необхідність визначення результатів використання маркетингу в соціальних медіа є дуже важливою тому необхідно використовувати відмінні та новітні техніки з дослідження результатів.
Ризик неправильного вибору контенту	Контент, що компанії розміщують на сторінках свого бренда, може мати для них критично важливе значення, адже, як правило, вони не мають достатнього контролю над тим, яка інформація про товар буде поширена користувачами в соціальних мережах самостійно

* Узагальнено автором

Оскільки метою такого виду маркетингу є зацікавлення споживача, створення позитивного іміджу бренда, позиціонування компанії, для якої першочерговим завданням є не отримання прибутку, а задоволення потреб споживачів, завоювання їх довіри та прихильності. То не слід не враховувати унікальність соціальних медіа яка пов'язана з тим, що вони дають можливість підприємству взаємодіяти безпосередньо зі споживачами, без нав'язливої дії традиційних маркетингових технологій. Так ось наприклад, якщо компанія створює сторінку свого продукту в соціальних мережах, користувачі можуть залишати там свої коментарі, рекомендації, задавати питання та взаємодіяти один з одним, щоб обговорити компанію, бренд, продукт чи послугу. Будь-який споживацький відгук і коментар (позитивний чи негативний), залишений одним користувачем, може бути каталізатором для іншого користувача і, як наслідок, спонукати до вибору (відмови) тієї чи іншої компанії, бренда, товару, послуги.

Слід також зазначити основні переваги які може здобути підприємство використовуючи маркетинг у соціальних медіа:

1. Просування бренду і підвищення рівня обізнаності споживачів;
2. Захист репутації бренду;
3. Встановлення більш ефективних зв'язків з громадськістю;
4. Формування власної спільноти, та виникнення рейтингу в пошукових системах, як наслідок забезпечується розуміння ринку;
5. Підвищення якості обслуговування клієнтів;
6. Активізація науково-дослідної роботи;
7. Збільшення кількості потенційних клієнтів та обсягу продажів;
8. Зменшення витрат на маркетинг;
9. Сприяння діловому партнерству, та сприяння розвитку бізнесу в цілому.

Дані переваги охоплюють практично всі можливі цілі, яких підприємство зможе досягти за допомогою маркетингу в соціальних медіа. Більшість з них прямо чи опосередковано впливають на три основних бізнес-показника: підвищення рівня продажів, зниження собівартості продукту і ступінь задоволеності клієнтів [5].

Оскільки було розглянуто переваги та недоліки використання соціальних медіа, слід також розглянути сфери застосування SMM та визначити існуючі види соціальних медіа (рис.1).

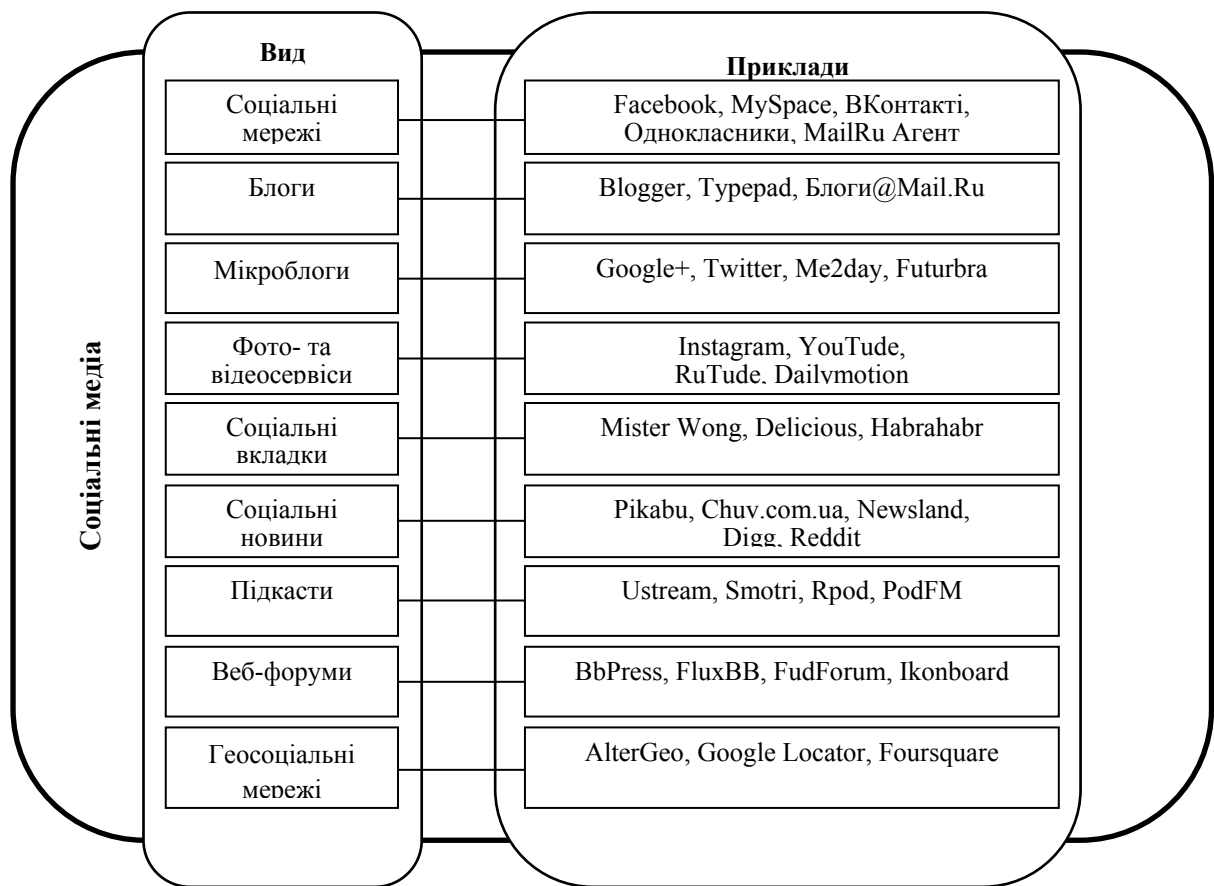


Рис. 1. Види та приклади соціальних медіа

Для наведених прикладів соціальних медіа, відповідно, слід навести короткі визначення даних видів:

➤ Соціальні мережі створені спеціально для того, щоб люди взаємодіяли один з одним. Під терміном «соціальна мережа», як правило, розуміють ресурс, що дозволяє користувачам організовувати спільноти відповідно до сфери та роду діяльності, а також відповідно до інтересів, місця проживання, навчання, роботи або будь-якої іншої ознаки.

➤ Блоги – це сайти, на яких записи можуть бути зроблені у вигляді журнальних статей, поміток або просто цікавих посилань.

➤ Мікроблоги – це короткі оновлення свого статусу, що передбачають обмеження щодо обсягу тексту.

➤ Фото- та відеосервіси дають можливість користувачам ділитися своїми фотографіями та відео файлами зі всім світом. Крім того, на відміну від звичайних файлових сховищ такі сервіси функціонують спільно із соціальними мережами.

➤ Соціальні вкладки пропонують користувачам можливість зберігати посилання на цікаві сайти, ділитися ними з друзями та отримувати до них доступ зі сторонніх комп'ютерів.

➤ Соціальні новини збирають посилання на події, статті, зображення, опубліковані в мережі Інтернет. Усі новини оцінюються їх користувачами і найбільш популярні відображаються на головній сторінці ресурсу.

➤ Підкасти це новий спосіб поширення аудіо- та відео контенту через мережу Інтернет існує лише кілька років і дозволяє створювати матеріали кожному охочому. Також існує можливість підписатися на певний підкаст (стрічку новин), що буде оновлюватися автоматично, у міру надходження нових медіа-файлів.

➤ Веб-форуми – одна з найстаріших форм соціальних медіа, що являє собою ресурс, на якому користувачі обговорюють певні тематичні питання.

➤ Геосоціальні мережі – соціальні медіа, що пропонують користувачам можливість за допомогою своїх мобільних телефонів, смартфонів чи комунікаторів відмічати місця, які вони відвідують щодня, або відвідували колись

Розумне використання маркетингу в соціальних медіа може ефективно вплинути на імідж бренда, проте на початку діяльності, без попереднього досвіду та розуміння, може виявитися непростим завданням, а в деяких випадках навіть негативно вплинути на діяльність самої компанії.

Здійснення ефективного SMM є важливим фактором успішного просування бренда, товару чи компанії на ринку, що спрямоване на залучення все більшої кількості прихильників, розширення цільової аудиторії, розроблення, покращення та захист репутації компанії через формування лояльності споживачів до бренда.

Як підсумок, слід зазначити, що незважаючи на те, що український інтернет-ринок знаходиться в процесі розвитку, за темпами росту він випереджає всі інші засоби комунікацій. Враховуючи той факт, що інтернет-аудиторія зростає та компанії з різних галузей усвідомлюють привабливість даного медіа каналу, ринок інтернет-маркетингу, а разом з тим і social media marketing, продемонструє значне зростання у найближчі роки.

Список використаних джерел:

1. Блэк С. Введение в публик рилейшнз: пер. с англ. / С. Блэк. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 317 с.
2. Гиллен П. Новые агенты влияния. USA / П. Гиллен. – Society for New Communications Research, 2009. – 80 с.
3. Дойль П. Маркетинг менеджмент и стратегии / П. Дойль. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 450 с.
4. Дорош М. Українська “віртуальна реальність” – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ст.: <http://osvita.mediasapiens.kiev.ua/material/4225>
5. Інтернет-блог: «Менеджмент-блог» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ст.: <http://www.management.com.ua/blog/1453>
6. Сохацька О. Монетизація соціальних медіа у глобальному інформаційному просторі / О. Сохацька, Т. Олексин // Журнал європейської економіки. – 2012. – Т. 11, № 1.
7. Стратегическое планирование коммуникаций: заявите о своем ресурсе в соцмедиа [Електронний ресурс] / Semempire Online: [сайт]. – Режим доступу до ст.: <http://semempire.com.ua/smm-marketing/>
8. Ярлыков А. Инструменты Интернет-маркетинга [Электронный ресурс] / А. Ярлыков // Эффективные инструменты Интернет-маркетинга. – 2013. – Режим доступу: <http://takmak51.ru/>

Котенко К. В., студентка 4 курсу
група Мен-132, факультет проектного менеджменту,
управління якістю та життєзабезпечення
Науковий керівник: **Сугоняко Д.О.**, доц.
Навчально-науковий інститут управління та адміністрування
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: kseniakotenko1@gmail.com

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Науково-технологічний розвиток України залишається вкрай нерівномірним. З високим (у тому числі світовим) рівнем досягнень в одних сферах співіснують проблемні зони технологічного відставання, розміри якого набувають деструктивних масштабів. Ці диспропорції розвитку регулярно фіксуються як вітчизняними статистичними дослідженнями, так і світовими рейтингами конкурентоспроможності та інноваційної готовності. 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., Алексеев 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].

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. Передусім маються на увазі такі сектори, як знанневий (наука, освіта), промисловий, правовий, податково-фінансовий. Дана записка присвячена стислому огляду актуального стану справ у кожному із вказаних секторів, аналізу їх впливу (внеску) на формування науково-технологічного потенціалу, а також формулюванню релевантних заходів.

Важливість науково-технологічного розвитку країни є беззаперечною, але в складній політичній і економічній ситуації державне фінансування галузі науки та інновацій знижується у зв'язку з економією держбюджету. Скорочення обсягів витрат на розвиток науки призводить до сповільнення інноваційного розвитку держави.

Безпека нашої держави, зокрема її воєнна, соціальна, науково-технічна, фінансова та інтелектуальна складові, у 2014-2015 рр. перебувають у надзвичайно складному становищі. Зрозуміло, що безпека є прямим результатом використаних технологій. Без супутнього розвитку людського капіталу, наприклад навчання персоналу, впровадження нових технологій призводить до зростання техногенних ризиків. Проте, безпека і сталість соціально-економічних систем прямо пропорційно залежать від розвитку фундаментальних досліджень, з яких і утворюються нові технології.

Від науково-технічного потенціалу країни залежать рівень і темпи науково-технічного прогресу. Останні десятиліття проблеми інноваційного розвитку були предметом особливої уваги економістів усього світу.

Національна наука і техніка розглядаються зараз як найважливіші засоби, що забезпечують всебічне благополуччя держав у сучасному періоді світової економічної конкуренції. Наприклад, Фінляндія у 2009 р. збільшила фінансування науки на державному рівні на 14%; в Японії збираються зосередити фінансування на пріоритетних галузях, таких, як сфера безпеки, харчування і охорона навколишнього середовища (будуть це фінансувати), в Німеччині пропонується фінансувати науково-дослідну роботу не всіх університетів, а окремих інноваційних проектів. Ключовим у цій роботі є те, що наука, бізнес і влада мають співпрацювати — цей трикутник має бути, скажемо так, рівностороннім. У Японії, Німеччині чи Фінляндії криза вже змусила подивитися на ситуацію саме так. Там бізнес зацікавлений у інноваціях не тільки в силу свого світогляду, а й у силу того, що там існують різні способи стимулювання бізнесу підтримувати науку та інновації. Натомість в Україні бізнес є абсолютно байдужим до інновацій.

Україна на початку 90-х входила в сімку інноваційних та інтелектуальних держав, а на даний час цей показник зменшився мінімум удвічі.

За оцінками академіка Б. Патона, кількість винахідників за цей час в нашій країні зменшилася у 20 разів, що свідчить про втрату двох третин інтелектуального потенціалу. Ось чому технологічне відставання загрожує економічній та національній безпеці, а також негативно впливає на позиції країни в міжнародних рейтингах. У 2014 р. за оцінками Всесвітнього економічного форуму в Женеві Україна серед 154-х країн зайняла в сфері вищої освіти 46 місце, у сфері інноваційного розвитку - 52, за оснащеністю сучасними технологіями - 65, а у сфері захисту прав інтелектуальної власності - 114 [2].

За даними офіційної статистики, у 2015 році в Україні 978 організації, які виконують наукові дослідження й розробки. Загалом обсяг науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств) в Україні протягом 2015 р. становив 12611,0 млн. грн., цей показник на 15,2% вищий порівняно з 2014 р. (табл. 1).

Обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств) України у 2011-2015 рр. (млн.грн.) [3].

Роки	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	10349,9	11252,7	11781,1	10950,7	12611,0
фундаментальні дослідження	2205,8	2621,9	2695,4	2475,2	2465,6
прикладні дослідження	1866,7	2057,7	2087,8	1910,2	2271,3
науково-технічні розробки	4985,9	5369,9	5772,8	5341,5	6523,0
науково-технічні послуги	1291,5	1203,2	1225,1	1223,8	1351,1

На сучасному етапі в країні є об'єктивні умови для втілення в життя активної державної науково-технічної політики. Функціонує потужний потенціал академічної, вузівської і галузевої науки, науково-технічний потенціал багатьох підприємств, зокрема наукомістких виробництв у промисловому комплексі.

Однак на сучасному етапі економічного розвитку господарський механізм не забезпечує необхідного сприйняття підприємствами науково-технічних досягнень. Наслідками негативних загальноекономічних тенденцій є зниження ефективності нагромадженого науково-технічного потенціалу, інноваційний застій.

Список використаних джерел:

1. Навчальні матеріали [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1209081041799/ekonomika/osnovni_skladovi_harakteristika_naukovo-tehnichnogo_potentsialu_ukrayini
2. Щоденна всеукраїнська газета «День». Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/panorama-dnya/kriza-yak-shans-dlya-nauki-znachit-krayini>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

Крапиневич Н.Н., студент 4 курса,
група 1371л, факультет економіки і права, спеціальність «Логістика»
Научный руководитель: **Ковалёв М.Н.**, к.э.н., доцент
доцент кафедри маркетингу і логістики,
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
(г. Гомель, Беларусь)

ЛОГИСТИКА В УСЛОВИЯХ НЕОИНДУСТРИИ

Вторая половина XX в. охарактеризовалась тем, что промышленно развитые страны, по мнению социологов и экономистов, перешли из эпохи «индустриальное общество» в эпоху «постиндустриальное общество», которой свойственно преобладание третичного сектора общественного производства (сферы услуг) над первичным (добывающая промышленность и сельское хозяйство) и вторичным (обрабатывающая промышленность) секторами по таким показателям, как доля занятых, производительность труда, объемы производства в соответствующих сегментах. Эта концепция была предложена в прошлом веке Д. Беллом [1] и получила широкое признание в научном мире.

Направлением развития постиндустриального общества является новая промышленная революция под названием «Индустрия 4.0», концепция которой появилась несколько лет

назад в Германии как новое направление, стратегия промышленного развития. Цель этой стратегии – повышение конкурентоспособности немецкой экономики. Отличительными признаками этой концепции являются широкое распространение Интернета вещей, автоматизация промышленного производства, переход от массового производства к индивидуальному.

Интернет вещей – «Internet of Things (IoT) – сеть физических объектов, которые содержат встроенную технологию, чтобы связаться и распознаться или взаимодействовать с их внутренними состояниями или внешней средой» [2].

Важнейшая особенность так называемой «Индустрии 4.0» заключается в соединении промышленных и информационных технологий. Другими словами, машина должна не только уметь выполнять строго определенные операции и в определенной последовательности, но и быть готовой к решению альтернативных задач. А для этого необходим не только технологический, но и информационный прорыв.

Немецкий профессор Вольфганг Вальстер, один из ведущих в мире специалистов в области искусственного интеллекта, раскрывает отдельные представления о производственных процессах будущего. В мире «Индустрии 4.0» машины способны понимать свое окружение и общаться между собой с помощью Интернет.

«В мире Индустрии 4.0 производственное оборудование и продукты станут активными системными компонентами, управляющими своими производственными и логистическими процессами. Они будут включать в себя киберфизические системы, связывающие виртуальное пространство Интернета с реальным физическим миром. При этом они будут отличаться от существующих систем наличием способности взаимодействовать со своим окружением, планировать и адаптировать свое собственное поведение согласно окружающим условиям, учиться новым моделям и линиям поведения, и, соответственно, быть самооптимизирующимися. Они обеспечат эффективный выпуск даже минимальных партий при быстром внесении изменений в продукцию и большом количестве вариантов» [3].

Неоиндустрия затрагивает не только производство, но также меняет сущность и содержание маркетинга и других бизнес-процессов в цепях поставок (таблица 1).

Наиболее важной особенностью логистики в эпоху неоиндустрии является автоматическая удаленная идентификация объектов и их состояния на всех стадиях движения и во всех звеньях цепей поставок.

Таблица 1

Особенности бизнес-процессов в цепях поставок в условиях неоиндустрии

Сфера деятельности, бизнес-процесс	Отличительные свойства	
	традиционная экономика	неоиндустрия
Маркетинг	Наиболее полное удовлетворение массовых потребностей	Предсказание и формирование новых массовых потребностей, удовлетворение индивидуальных потребностей. Клиентоориентированный маркетинг. Социально ответственный маркетинг
Инновации, разработка нового товара	НИОКТР. Применение компьютерных САПР	Не только разработка продукта, но также идентификация его составных частей и наделение их искусственным разумом. Изготовление прототипов с помощью SLA-технологий
Закупочная логистика	Закупки на основе плановой потребности для выполнения производственной программы	Закупки сырья, материалов, комплектующих в соответствии с индивидуальными онлайн-заказами

Производственная логистика	Автоматизация массового производства	Гибкое автоматическое и роботизированное производство, способное реализовать индивидуальные онлайн-заказы. Идентификация каждого объекта и состояния производственной цепочки. Взаимодействие средств производства (предметов труда и орудий труда) между собой. Применение аддитивных технологий и новых материалов, созданных на основе нанотехнологий
Распределение товаров	Прямые и косвенные каналы сбыта	Преобладание прямых поставок, реализация индивидуальных заказов. Слежение за товарами на всех стадиях распределения
Сервисная логистика	Предпродажный и послепродажный сервис на основе стандартов обслуживания	Индивидуальный подход к обслуживанию изделий с учетом «цифровой» истории создания и потребления. Автоматическая диагностика неисправностей
Управление возвратными потоками	Возврат товаров и тары по мере необходимости, возможна «пересортица»	Контролируемый поток, благодаря наличию идентификации изделий и тары
Транспортная и складская логистика	Системы спутникового слежения за транспортом. Механизация погрузки-выгрузки. Автоматизированное управление складом	Использование беспилотных транспортных средств. Всеобщая идентификация грузов, тары, подвижного состава. Автоматизированное и автоматическое управление складом. Контроль грузопотоков и состояния грузов в режиме реального времени

Примечание: разработка автора на основе [4]

В маркетинговой деятельности будет происходить смещение акцентов с выявления и удовлетворения массовых потребностей на предсказание и формирование новых потребностей общества, удовлетворение индивидуальных запросов потребителей. Рыночная деятельность базируется на маркетинге взаимоотношений с клиентами.

При разработке нового товара проектируются не только его конструкция и технология изготовления, но он также наделяется памятью и искусственным интеллектом с тем, чтобы «обслуживать» себя на протяжении всего срока службы.

Гибкое автоматическое производство в эпоху неоиндустрии будет способно реализовать индивидуальные онлайн-заказы. Закупки материалов и комплектующих изделий осуществляются в соответствии с этими заказами. В процессе производства происходит идентификация каждого объекта и состояния производственной цепочки, осуществляется интеллектуальное взаимодействие средств производства (предметов труда и орудий труда) между собой.

В отличие от традиционных технологий, при которых изготовление детали происходит путем удаления «лишнего» материала, построение детали с использованием аддитивных технологий происходит путем добавления материала (от англ. add – «добавлять»). Наиболее точной из аддитивных технологий является SLA-технология (от Stereolithography Apparatus), или стереолитография, – послойное доведение до твердого состояния жидкого фотополимера с помощью лазера.

InkJet- или PolyJet-технологии – это технологии «струйной печати», которые предполагают нанесение модельного материала или связующего состава с помощью струйных головок. Особый интерес InkJet-технологии представляют для литейного производства. Такие технологии позволяют «печатать» непосредственно литейные формы.

Сервисная логистика в неоиндустрии опирается на индивидуальный подход к обслуживанию проданных изделий с учетом «цифровой» истории их создания и потребления. Для сложных товаров программируется автоматическая диагностика механизмов в процессе их эксплуатации и устранение отдельных неисправностей.

Управление возвратными потоками облегчается, благодаря наличию идентификаторов изделий, их составных частей и тары.

Транспортное и складское обслуживание предполагает всеобщую идентификацию грузов, тары, подвижного состава. Широкое использование беспилотных транспортных средств возможно уже в ближайшем будущем. Контроль грузопотоков и состояния грузов в условиях неоиндустрии осуществляются в режиме реального времени.

Таким образом, в будущем меняется содержание не только маркетинга и производственной логистики, но также других функциональных областей логистической деятельности.

Список использованных источников:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл; пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. – М., Академия, 2004. – 578 с.
2. Internet Of Things. Gartner IT glossary. Gartner (5 May 2012) [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.gartner.com/it-glossary/internet-of-things>.
3. Индустрия 4.0/ Журнал «Тенденции в автоматизации». – 2013. – №1. – С. 8–14. [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : http://www.festo.com/net/SupportPortal/Files/299464/TIA_8_2013.pdf.
4. Ковалев М.Н. Особенности логистики в Индустрии 4.0 / М.Н. Ковалев // Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку : матеріали доповідей V науково-практичної конференції з міжнародною участю (1 листопада 2016 р.): Збірник. – Харків: Монограф. – 2016. – С. 349–351.

Красницкий А.Ю., студент 3 курса,
группа 1471-Л, факультет Экономики и права
Научный руководитель: **Немогай Н.В.**, к.т.н., доцент
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО» (г. Гомель, Беларусь)
e-mail: piposs97@gmail.com

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТРАСЛИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ – УЧАСТНИКА ЦЕПОЧКИ ПОСТАВОК

Как указывалось в предыдущем докладе авторов, концепция управления цепочками поставок (Supply Chain management (SCM)) обеспечивает эффективность всей цепочки за счет повышения конкурентоспособности каждого предприятия-участника. При этом, каждый участник рассматривается как открытая система, для которой может быть построена система конкурентоспособности ($СК_{cn}$). В, состоящая из внешнего окружения и внутреннего содержания[1,2].

Цель настоящей работы – детализация $СК_{cn}$ отрасли применительно к оценке влияния ее на отдельного участника цепочки поставок в современных рыночных условиях.

Выполненные исследования показали, что конкурентоспособность отрасли - совокупная способность отрасли создавать конкурентные преимущества предприятий, товары которых по ценовым и качественным характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары аналогичных зарубежных отраслей-конкурентов, что в итоге обеспечивает устойчиво высокие темпы экономического роста отечественной отрасли. Конкурентоспособность отрасли определяется наличием у нее конкурентных преимуществ, которые зависят от силы их влияния на выбор потребителями товаров данной отрасли и получения в результате прибыли организациями отрасли.

Конкурентные преимущества отрасли позволяют: во-первых, производить продукцию высокого качества (с издержками не выше среднеотраслевых в зарубежной экономике), удовлетворяющую требованиям конкретных групп покупателей относительно потребительской ценности товаров, их рыночной новизны и стоимости, и, во-вторых, поставлять ее на конкретный мировой рынок в оптимальные сроки, диктуемые маркетинговой деятельностью и рыночной ситуацией.

Конкурентные преимущества отрасли предполагают:

- рациональную отраслевую структуру;
- наличие группы высококонкурентных предприятий-лидеров, подтягивающих другие организации отрасли до своего уровня;
- передовую опытно-конструкторскую и прогрессивную производственно-технологическую базу отрасли;
- развитую отраслевую инфраструктуру;
- эффективную систему продвижения товара на рынок;
- активную систему научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого сотрудничества как внутри отрасли, так и с другими отраслями в стране и аналогичными отраслями за ее пределами.

Результатами конкурентных преимуществ отрасли являются: высокая конкуренция в отрасли; вертикальная и горизонтальная интеграция в отрасли; наличие отраслевого научно-технического и информационного центра; наличие отраслевого патентного фонда.

К внутренним конкурентным преимуществам отрасли относятся:

- высокая (по сравнению с зарубежными аналогичными отраслями-конкурентами) потребность в товарах отрасли и их эксклюзивность;
- высокая эффективность использования ресурсов;
- оптимальный уровень концентрации, специализации и кооперирования в отрасли;
- оптимальный уровень унификации, стандартизации и сертификации продукции отрасли;
- высокий удельный вес в отрасли конкурентоспособных предприятий и товаров;
- высокий удельный вес конкурентоспособного персонала в отрасли (особенно среди руководителей и специалистов);
- функционирование на организациях отрасли системы обеспечения ее конкурентоспособности;
- высокая доля экспорта наукоемких товаров.

Конкурентоспособность отрасли в последнее время рассматривается через призму кластеров. Под кластером понимается сконцентрированная по географическому признаку группа взаимосвязанных компаний и специализированных поставщиков в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную деятельность [3]. В этом случае конкурентные преимущества предприятий в рамках кластера определяются:

- 1) формированием стратегического потенциала предприятий отрасли;
- 2) привилегированным, более дешевым доступом предприятий к специализированным факторам производства (оборудование, бизнес-услуги, персонал) по сравнению с отдельными локальными организациями, что делает организации кластера более эффективными в компоновке факторов производства по относительно низким ценам и гарантирует сбыт и низкие материально-производственные запасы;
- 3) доступом к знаниям по организации производства, маркетингу, передовым технологиям, которые лучше организованы и требуют меньших затрат внутри кластера, что позволяет организациям работать более продуктивно и выходить на передовой уровень производительности труда;
- 4) взаимодополняемостью видов деятельности предприятий - участников кластера при координации их усилий в направлении повышения качества и эффективности предприятий кластера.

Формирование конкурентных преимуществ отрасли происходит в результате более широкого доступа предприятий к имеющимся в стране базирования ресурсам по сравнению с конкурентами; доступа к технологическим и маркетинговым знаниям, что обеспечивается на основе взаимосвязи и взаимодействия предприятий в рамках, например кластеров; повышения эффективности использования ресурсов посредством реализации новых технологий и продуктов; формирования стратегического потенциала предприятий отрасли, определяющего результаты их деятельности на перспективу.

Выполненные исследования показали что, факторы конкурентоспособности отрасли классифицируются на внешние и внутренние. Среди внешних факторов выделяют факторы, регулируемые со стороны государства и нерегулируемые, а также факторы прямого и косвенного действия.

К факторам, регулируемым государством и оказывающим сильное влияние на конкурентоспособность отрасли на современном этапе развития экономики Республики Беларусь, относится фактор нормативно-правового регулирования экономики, а также существующие макроэкономические тенденции.

Нерегулируемым фактором внешней среды является фактор внешнеэкономических условий.

Факторы прямого действия - это научно-технические факторы, которые влияют непосредственно на хозяйственную деятельность организаций и испытывают на себе прямое влияние действий предприятий (потребителей, зарубежных конкурентов, сторонних поставщиков и учреждений государственного регулирования).

Внутренние факторы характеризуются внутриотраслевой конкуренцией и товарно-денежными отношениями организаций отрасли. К внутренним факторам конкурентоспособности отрасли относятся организационная структура предприятий отрасли, качество менеджмента и эффективность управления в организациях отрасли, качество кадрового потенциала, действие эффекта масштаба, знаний и опыта, использование инновационных процессов, технологий, формирование собственных инвестиций предприятиями отрасли[3].

Методологические основы оценки конкурентоспособности отрасли предполагают определение соответствующего критерия, показателей и методов.

Критерием оценки конкурентоспособности отрасли является эффективность использования ресурсов и конкурентоспособность товаров (услуг) предприятий отрасли.

Как показали выполненные исследования, система групповых показателей включает: 1) оценку рыночной составляющей; 2) оценку ресурсной составляющей; 3) оценку относительного уровня и динамики эффективности использования отраслевых ресурсов; 4) оценку стратегического потенциала отрасли; 5) оценку степени взаимосвязи и взаимодействия предприятий отрасли[3].

Для оценки уровня конкурентоспособности отрасли можно использовать систему групповых показателей. Эти показатели следующие:

Наличие и возможность доступа к факторам производства:

- относительная (по отношению к отрасли конкуренту) величина оборотных средств;
- относительная численность персонала, занятого в производстве;
- относительная величина основных производственных средств

Более выгодное положение на рынке сбыта:

- относительная доля на рынке специализированной продукции данной отрасли;
- относительная доля экспорта в отгрузке продукции;
- относительный удельный вес экспорта продукции отрасли в промышленно - развитые страны;

Стратегический потенциал предприятий:

- сравнительная (по отношению к отрасли- конкуренту) величина отношения расходов на НИОКР к стоимости производимой продукции;

– сравнительная величина инвестиций к стоимости основных производственных средств;

Эффективность использования ресурсов:

– относительная реальная рентабельность труда, основных и оборотных средств;

– относительный уровень деловой активности;

Взаимосвязь и взаимодополняемость предприятий в отрасли:

–сравнительный удельный вес потребляемой отраслью продукции собственного производства;

Обобщающий показатель конкурентоспособности характеризует способность анализируемой отрасли вытеснять конкурентов, сохранять свое положение на зарубежных рынках сбыта продукции в текущий момент, иметь задел на перспективу. Для его оценки используются показатели полной факторной производительности труда в отрасли; деловой активности предприятий отрасли; реальной (с учетом инфляции) рентабельности реализованной продукции отрасли, рентабельности активов отрасли. Определение обобщающего показателя конкурентоспособности отрасли можно осуществить на основе использования одного-двух важнейших показателей реальной конкурентоспособности, определяющих ее экономический смысл. Для качественной интерпретации значения показателя конкурентоспособности отрасли обычно используют линейную шкалу И. Ансоффа [3] (табл. 1).

Таблица 1

Качественная интерпретация значений уровня конкурентоспособности

Интервал значения показателя, К	Качественная интерпретация значения показателя
$0 < K < 0,4$	Слабая конкурентная позиция
$0,41 < K < 0,7$	Средняя конкурентная позиция
$0,71 < K < 1$	Сильная конкурентная позиция

Качественная интерпретация уровня конкурентоспособности отрасли помогает определить цели проводимой отраслевой политики, найти общий индикатор экономического состояния отрасли. После определения уровня конкурентоспособности и качественной его интерпретации производится сравнительный анализ с зарубежной отраслью-конкурентом по каждому показателю; выявляются резервы повышения уровня конкурентоспособности, формируются факторы, влияющие на изменение уровня конкурентоспособности отрасли.

Выполненные исследования показали, что приблизительную оценку конкурентоспособности отрасли можно осуществить на основании конкурентоспособности 30 наиболее значимых по объему продаж видов продукции[2]. Для более точной и сравнительной (по отношению к зарубежной отрасли-конкуренту) оценки конкурентоспособности национальной отрасли используют следующие базовые (обобщающие) показатели эффективности производства[3]:

- индекс конкурентоспособности отрасли по совокупной (общественной) производительности живого и овеществленного труда (ИКо.п.т);

- индекс конкурентоспособности отраслей по рентабельности реализованной продукции (ИKRp.п.) скорректированный на индекс инфляции;

- сочетание индекса рентабельности реализованной продукции и рентабельности активов по отрасли (ИKRp.п.РА), скорректированных на индекс инфляции;

- сочетание индекса рентабельности продукции и совокупного уровня деловой активности предприятий отрасли (ИKRp.п.ДА), скорректированных на индекс инфляции;

- сочетание других показателей эффективности отрасли (рентабельность труда, рентабельность основных средств, рентабельность оборотных средств).

1) Метод оценки на основе использования индекса конкурентоспособности отрасли по общественной производительности труда (ИКо.п.т) предполагает применение следующей формулы:

$$IK_{\text{о.п.т.}} = \frac{\text{ПТ}_1}{\text{ПТ}_0} \quad (1)$$

где ПТ₁, ПТ₀ - соответственно, производительность совокупного (живого и овеществленного) труда в оцениваемой и базовой (зарубежной) отраслях, за год.

$$\text{ПТ}_1 = \frac{V\Pi_1}{L_1+K_1}, \text{ПТ}_0 = \frac{V\Pi_0}{L_0+K_0}, \quad (2)$$

где V\Pi₁, V\Pi₀ - объем произведенной продукции соответственно в оцениваемой и базовой (зарубежной) отраслях, за год, т, у.е., приведенный по курсу рубля; L₀ - затраты труда на производство в оцениваемой и зарубежных отраслях, измеряемые заработной платой; K₁, K₀ – амортизационные отчисления от стоимости основных средств оцениваемой и зарубежной отраслях, в году. Стоимостные выражения L и K принимаются в у.е., приведённых по курсу рубля.

2) Метод оценки конкурентоспособности отрасли по рентабельности реализованной продукции отрасли:

$$IKR_{\text{р.п}} = \frac{R_{\text{р.п.1}}}{R_{\text{р.п.0}}} * \left(\frac{I_{\text{инф}_0}}{I_{\text{инф}_1}} \right), \quad (3)$$

где R_{р.п.1}, R_{р.п.0} - соответственно рентабельность реализованной продукции в оцениваемой и базовой отраслях в году.

3) Метод оценки конкурентоспособности отрасли по рентабельности продукции и рентабельности активов отрасли:

$$IKR_{\text{р.п.}RA} = \frac{\sqrt{R_{\text{р.п.1}} * RA_1}}{\sqrt{R_{\text{р.п.0}} * RA_0}} * \left(\frac{I_{\text{инф}_0}}{I_{\text{инф}_1}} \right), \quad (4)$$

где RA₁, RA₀ - соответственно рентабельность активов оцениваемой и базовой отраслях, в году; инф₁, инф₀ – соответственно инфляция в оцениваемой и базовой отраслях, в году.

4. Метод оценки конкурентоспособности отрасли по рентабельности реализованной продукции и деловой активности предприятий отрасли:

$$IKR_{\text{р.п.}DA} = \frac{\sqrt{R_{\text{р.п.1}} * DA_1}}{\sqrt{R_{\text{р.п.0}} * DA_0}} * \left(\frac{I_{\text{инф}_0}}{I_{\text{инф}_1}} \right), \quad (5)$$

где DA₁, DA₀ - соответственно уровень деловой активности предприятий в оцениваемой и базовой (зарубежной) отраслях, в году;

$$DA_i = \frac{V_{\text{реал}}}{\bar{A}}, \quad (6)$$

где V_{реал} - объем реализации в году; \bar{A} - средняя за оцениваемый период стоимость активов предприятий отрасли.

Высокий уровень конкурентоспособности отрасли страны может быть обеспечен прежде всего за счет повышения конкурентоспособности:

- государственного и местного управления;
- регионов, предприятий, товаров и бизнеса в целом;
- человеческого капитала, работников отрасли.

Без конкурентоспособности отрасли не может быть достигнут надлежащий уровень конкурентоспособности предприятия-участника цепочки поставок.

Список использованных источников:

1. Немогай Н.В. Логистика. Управление цепочками поставок: ответы на экзаменационные вопросы/ – Минск: Тетросистемс, 2013. 224с.
2. Немогай, Н. В. Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие / Н. В. Немогай. В. В Бонцевич, – Минск: ИВЦ Минфина , 2013. – 464 с.
3. Головачёв А. С. Конкурентоспособность организации: учеб. пособие. / А.С. Головачёв. – Минск. – 2012. – 319 с.

Красюк А.С., магистрант,
Научный руководитель: **Дадалко В.А.**, д.э.н., профессор
Международный университет «МИТСО»(г. Минск, Республика Беларусь)

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ОАО «ЭЛЕКТРОАППАРАТУРА» В СООТВЕТСТВИИ СО СТРАТЕГИЕЙ МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ

Стратегия маркетинга заключается в обеспечении финансовой стабильности предприятия и организации эффективной системы реализации продукции посредством расширения географии продаж, увеличения объемов реализации и повышения ее эффективности, что в свою очередь достигается за счет постоянного проведения мониторинга рынков как ближнего, так и дальнего зарубежья, проведения маркетинговых исследований и на их основе организация производства новых и перспективных товарных направлений на предприятии, а также формирования имиджа предприятия с использованием инструментов рекламно-выставочной деятельности.

Одной из целей стратегии маркетинга ОАО «Электроаппаратура» ставит перед собой: повышение уровня продаж на внутреннем и внешнем рынках. Для того чтобы успешно решить поставленную цель на предприятии применяется интегрированный маркетинг, как основа философии управления маркетинга.

Интегрированный маркетинг - это эффективная система управления комплексом «4Р-Четыре Пи», позволяющая ОАО «Электроаппаратура» эффективно выполнять запланированные бизнес-задачи и свою миссию. 4Р (продукт, цена, каналы продаж, промоушн и паблисити) [1, с.14].

Маркетинг является «сквозной» системой, пронизывающей все другие подразделения предприятия, и преследует следующие цели (они же - составные части интегрированного маркетинга):

- 1) понимание рынка всей выпускаемой продукции ОАО «Электроаппаратура» через анализ спроса и предложения (анализ целевых рынков, которые включены в мероприятия обеспечивающие выполнение плана продаж);
- 2) разработка предложений по созданию продукции, которая будет удовлетворять потребность конечного покупателя с учётом анализа покупательских предпочтений (анкетирование, опрос);
- 3) работа по продлению жизненного цикла товара;
- 4) обеспечение стабильности и ритмичности поставок, организация достойного сервиса при реализации продукции, установление постоянных деловых контактов с покупателями продукции на официальном и личном уровне;
- 5) определение цены с учетом конъюнктуры рынка, а так же применения программы скидок для потребителей в сегментах B2C и B2B;
- 6) создание новых каналов продаж;
- 7) информирование и создание положительного имиджа о продукции производства ОАО «Электроаппаратура» потребителя в B2C и B2B сегменте, которая будет в себя включать рекламу в печатных СМИ, наружную рекламу, рекламу в местах продаж,

администрирование и SEO оптимизацию сайта ОАО «Электроаппаратура» с учётом регионов продаж;

8) проникновение на рынок (захват доли рынка, расширение, удержание, уход), расширение доли рынка в соответствии с анализом целевых рынков сбыта по географическому расположению, с учётом маркетинговых исследований, это позволит ОАО «Электроаппаратура» сбывать свою продукцию согласно потребностей и ёмкости рынка, ориентированного на конечного покупателя, что позволит существенно снизить риски связанные с продвижением продукции производства ОАО «Электроаппаратура».

Анализ маркетинговой деятельности предприятия показал, что наибольшее внимание ОАО «Электроаппаратура» уделяет на сегодняшний день политике продвижения своей продукции на рынок.

Для стратегии продвижения на каждый год ежемесячно составляется план мероприятий обеспечивающих выполнения плана продаж по продвижению продукции производства ОАО «Электроаппаратура». В обобщенном виде инструменты продвижения предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1

Инструменты продвижения продукции ОАО «Электроаппаратура»

Тип продвижения	Инструмент продвижения
<p>Информативное Цель – поиск новых покупателей и выход на новые рынки сбыта. Информирование о продукции выпускаемой ОАО «Электроаппаратура»</p>	<p>1. Выставки (очное и заочное участие) 2. SEO оптимизация сайта ОАО «Электроаппаратура» в сети Internet в следующих регионах: Республика Беларусь, Российская Федерация, Украина, Казахстан 3. Сайт ОАО «Электроаппаратура» и его администрирование</p>
<p>Стимулирующее Цель – стимулирование спроса на продукцию производства ОАО «Электроаппаратура», у конечного покупателя</p>	<p>1. Реклама по ТВ (рекламный ролик, либо серия рекламных роликов) 2. Реклама и пиар в печатных СМИ местного и республиканского значения 3. Реклама в местах продаж продукции производства ОАО «Электроаппаратура» 4. Проведение совместных акций с торговыми организациями РБ по предоставлению бонусов конечным покупателям.</p>
<p>Имидж Цель – формирование лояльности потребителей (в сегментах B2B, B2C) к торговой марке ОАО «Электроаппаратура»</p>	<p>1. Полиграфическая реклама (буклеты, плакаты, баннеры, флаеры) 2. Сувенирная продукция 3. Презентация продукции производства ОАО «Электроаппаратура» службой маркетинга, конечному покупателю в розничной сети, а также перед застройщиками с долевым участием 4. Создание эффективной сети сервиса ОАО «Электроаппаратура», является обязательным маркетинговым условием организации успешного товарного предложения. При одинаковом уровне конкурентоспособности Покупатели предпочитают покупать такой продукт, который сочетается с высоким уровнем сервиса.</p>

Данные мероприятия могут корректироваться в ходе работы с учетом объемов продаж, изменения ситуации в целевых рынках сбыта, а также экономической ситуации на внутреннем и внешнем рынках. В мероприятиях ежемесячно прописываются планируемые объемы продаж продукции в разрезе выпускаемой номенклатуры, планируемые поступления денежных средств, бюджет мероприятий. Требуемые инвестиции для бюджета мероприятий определяются от планируемой прибыли, в размере 3 % с учётом курса \$ США по курсу

Национального банка РБ на дату формирования бюджета.

Мероприятия для продвижения объемов планируемых продаж продукции производства ОАО «Электроаппаратура» это инструменты продвижения, которые включают в себя:

- анализ характеристик целевых рынков сбыта, оценка возможности присутствия на целевых рынках сбыта;

- конъюнктура цен на аналогичную продукцию на внутреннем и внешнем рынках;

- анализ информации о конкурентах с применением открытых источников;

- SEO оптимизация и администрирование сайта ОАО «Электроаппаратура»;

- реализация программ директ-маркетинга и анализ консолидированных данных полученных в ходе реализации (информация о клиенте);

- работа по качественной отстройке от продукции конкурирующих марок. Проведение имиджевой рекламной кампании, направленной на повышение узнаваемости и позиционирование торговой марки. Реклама: в СМИ, в местах продаж, наружная реклама; контекстная реклама в сети Internet;

- мониторинг розничной сети на представленность конкурирующих торговых марок, а также розничных цен на продукцию производства ОАО «Электроаппаратура» и продукцию конкурентов производителей;

- мониторинг интернет площадок;

- проведение совместных обучающих семинаров, с торговыми организациями и службами которые осуществляют сервисное обслуживание продукции производства ОАО «Электроаппаратура»;

- проработка потенциальных рынков сбыта;

- сбор заявок;

- снабжение розничной торговли, дилеров, строительных организаций печатной рекламной продукцией;

- исследование в области потребительских предпочтений (анкетирование);

- анализ полученной информации после проведения исследований в области покупательских предпочтений и на основе этой информации подготовка предложения по улучшению потребительских свойств продукции производства предприятия;

- участие в выставках;

- проведению совместных акций с торговыми организациями;

- работа по расширению зоны дистрибуции;

- анализ уровня продаж, после обновления программы по повышению лояльности покупателей;

- корректирующие действия в ходе реализации мероприятий по продвижению продукции ОАО «Электроаппаратуры» с учётом информации, которая поступает в ходе работы службы маркетинга и отдела сбыта.

Учитывая специфику и ассортимент выставяемой продукции, регион проведения, количество и сферу коммерческих и производственных интересов участников и посетителей, а также время проведения, с целью рекламы собственной продукции, нахождения новых клиентов, расширения товаропроводящей сети посредством заключения дилерских договоров, изучение общего товарооборота в соответствующем регионе по определенным видам продукции, ознакомления с новыми производственными технологиями и оборудованием, изучения конкурентной среды по следующим факторам: ценовому, качеству производимой продукции, условиям поставки и оплаты, предоставляемому сервису, видится целесообразным участие ОАО «Электроаппаратура» в выставках/ярмарках.

ОАО «Электроаппаратура» должно продолжать стратегию интенсификации коммерческих усилий по расширению рыночной ниши, налаживая обратные связи с потребителями, что позволит оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры не только в области ассортимента продукции, но и относительно объемов, перспективности и прибыльности поставок в тот или иной регион.

Сближение интересов ОАО «Электроаппаратура» как производителя и потребителей

сьогодня – об'єктивний процес, не имеющий ничего общего с PR. Главный принцип - это слаженная работа всех служб ОАО «Электроаппаратура», направленная на позиционирование завода как надежного партнера и производителя.

Список использованных источников:

1. Лукина А.В. Маркетинг: Учебное пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 224 с.

Летошко К.А., студентка 4 курсу,
група МР-131, факультету життєдіяльності, природокористування та туризму
Бабаченко Л.В., к.е.н., доцент кафедри маркетингу,
PR-технологій та логістики
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: letoshko00@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ МЕРЧАНДАЙЗИНГУ ДИТЯЧИХ ТОВАРІВ

У статті розглянуті особливості та принципи викладки дитячих товарів.

Ключові слова: мерчандайзинг, викладка товару, дитячий магазин, маркетинг дитячих товарів.

Постановка проблеми та її актуальність. Дослідження щодо маркетингу дитячих товарів, що проводяться українськими компаніями не відносять дітей до своєї цільової аудиторії, бо покупка товару на їх думку покладається на дорослих. В наш час відсутні ґрунтовані дослідження, що стосуються маркетингу дитячих товарів, зокрема дослідження дитячої думки при створенні магазинів для дітей та формуванні дитячого асортименту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У статті проаналізовані погляди вчених, що стосуються підвищення ефективності продажів та ефективності форм магазинної торгівлі: Ж. П. Масссона, Л.В. Балабанової, В.П. Федько, С. М. Естерлінга та ін.

Незважаючи на велику кількість джерел з мерчандайзингу, в економічній літературі відсутні дослідження, що стосуються маркетингу дитячих товарів, дитячої думки при формуванні асортименту дитячих товарів та створенні магазинів для дітей.

Виклад основного матеріалу. Дослідження думки дітей набуло поширення у всьому світі, цей досвід доцільно б було перейняти й українським компаніям. Роль дитини за останні роки зросла і це підтверджують такі факти:

- зростає кількість дітей;
- зростає кількість товарів на вітчизняному ринку.

Особливість мерчандайзингу товарів для дітей полягає у тому, що їх покупці особисто дану продукцію не споживають. Тобто під час формування асортименту та планування торговельного залу необхідно враховувати одразу інтереси двох груп: батьків (покупців) і дітей (споживачів). Отже, і стимулювання імпульсивних покупок, спрямованих на дітей, повинно бути продуманим і етичним.

Нині в спеціалізованих магазинах, а також супермаркетах можна придбати дитячі товари. Хоча в основному й батьки приймають рішення про купівлю товарів, потрібно враховувати думки дітей.

Існують такі види покупок за участю дітей [2]:

- покупки на прохання батьків;
- покупки спільно з дорослими;
- самостійні покупки дитини;
- покупки, що здійснюються дорослими з врахуванням думки дитини.

Велика кількість дітей погоджуються йти до магазину, лише тоді коли батьки пообіцяють купити їм нову іграшку чи солодощі. Часто батьки беруть дітей не піклуючись

про те, що їм може бути не цікаво і діти починають вередувати. Тому доцільно вибирати торгові центри з кімнатами де діти можуть розважитися, поки дорослі здійснюють покупку.

Вагому роль при створенні дитячого магазину відіграють освітлення, колір, музичний супровід. Інтер'єри дитячих магазинів повинні нагадувати казку, де малюки можуть відчутти себе казковим персонажем й залишатимуться довше, а батьки матимуть змогу тим часом вибрати потрібний товар. В таких магазинах зазвичай грає музика з відомих дитячих мультфільмів, що створює позитивний настрій дітям [1].

Важливе значення при створенні нового товару має планування торгової площі.

У вхідній зоні краще розташовувати сезонні товари такі як надувні матраци перед літніми канікулами та новорічні прикраси перед Новорічними святами. При вхідній зоні розташовується велика кількість іграшок, де здійснюється велика кількість імпульсивних покупок.

В місцях розміщення одягу доцільно, щоб примірочні були великими, оскільки часто батьки допомагають дітям перевдягнутися. Поряд з цією зоною можна розташувати ігрову кімнату де малеча буде бавитись чекаючи батьків. В кінці торгового залу доцільно розміщувати зону дитячого харчування і товари для новонароджених бо вони мають цільовий попит. Біля каси доцільно розмістити товари імпульсивного попиту: дитячі магніти, дитячу косметику та ін.

В дитячих магазинах потрібно приділяти увагу викладці товару. Наприклад з дитячих іграшок можна зробити цікаву композицію, що нагадуватиме персонажа з улюбленого мультфільму. Також дітям подобається коли лялька спить у дитячому ліжечку [4].

Дитячий одяг ділиться на дві зони: для дівчаток та для хлопчиків. Вікова сегментація дітей є більш значущою в порівнянні з дорослими. Це пояснюється психологією дитини бути більш дорослішою.

Торговельне обладнання в дитячих магазинах не повинне містити скляні полиці, гострі кути та нестійкі конструкції, повинна забезпечуватися дитяча безпека.

Необхідно приділяти велику увагу підбору персоналу, особливо торгових консультантів. Їх завданням повинно бути не лише спонукання до купівлі, а й надання необхідної інформації споживачеві.

Чим доросліша дитина тим менший вплив мають батьки на вибір товару. Часто діти здійснюють покупку за власні гроші. Їх сума хоч і мала, але джерела отримання найрізноманітніші. Гроші легко дістаються дитині, тому вона з ними легше й розлучається. Це може бути купівля жуйки, соку, чіпсів. Якщо правильно розмістити ці товари то обсяг їх зросте до 15%.

Біля дитячих товарів нерідко розташовують рекламних героїв тому у дітей відразу виникають асоціації, адже не завжди можна побачити справжню Вишню – Живчик. Діти які вже читають яскраво реагують на надпис товар з сюрпризом. Доцільно також проводити дитячі акції, де дитина може безпосередньо проявити свої здібності [3].

Таким чином існують такі принципи мерчандайзингу дитячих товарів:

- планування торгового простору з урахуванням смаків різних вікових груп та статі дітей;
- використання торговельного обладнання, що відповідає фізіологічним і психологічним особливостям дитини;
- оформлення торгового залу з використанням "інфантильних" кольорів (лілово-рожеві, голубі);
- процес купівлі, що містить в собі елементи гри або шоу;
- дитячі фото в торговельному залі, що апріорі стимулюють покупки.

В магазині доцільно слідкувати в першу чергу за діями та поведінкою дітей. Необхідно проводити спеціальні маркетингові дослідження: опитування, тестування продукту при створенні бренду.

Висновки. Отже, особливість мерчандайзингу для дітей полягає у відмові певної компанії від стандартної викладки товару, тобто товар має розташовуватися на рівні очей

дитини. Великі компанії повинні також враховувати психологію маленьких споживачів. Компаніям потрібно пам'ятати, що дитина вже є особистістю хоч ще й не дорослою.

Список використаних джерел:

1. Апопій В.В. Організація торгівлі : [підручник 3-тє вид.] / В.В Апопій - К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
2. Балабанова Л.В. Мерчандайзинг: Навчальний посібник/ Л.В. Балабанова – Донецьк: Дон – Дуєт, 2005.- 290с.
3. Божкова В.В. Мерчандайзинг: Навчальний посібник/ В.В. Божкова - Суми: ВТД “ Університетська освіта”, 2007. – 125с.
4. Чухрай Н.І. Маркетинг інновацій: підручник / Н.І.Чухрай. – Видавництво Львівської політехніки, 2011. 256с.

Лукашова В.А., студентка гр. ММРп-161

Науковий керівник: **Карпенко Ю.М.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

PR-ТЕХНОЛОГІЇ У ФОРМУВАННІ ІМІДЖУ КОМПАНІЇ

Стрімке зростання PR-технологій зумовлене як активним впровадженням західних зразків ведення бізнесу й політики, так і усвідомленням вітчизняною елітою необхідності застосування конкурентоспроможних технологій у багатьох сферах життєдіяльності суспільства [1, с. 96 - 99].

У ХХ столітті остаточно сформувалися основні напрямки діяльності PR. Сьогодні до них можна віднести:

- створення зовнішнього і внутрішнього фірмового іміджу організації;
- технологію «таємний покупець», яка перевіряє якість роботи співробітників і їх лояльність до фірми;
- роботу з пресою;
- електронний PR;
- «вірусний» PR - навмисне використання «сарафанного радіо» в комерційних цілях;
- «чорний» PR і технології протидії "чорному PR»;
- технології виборчих кампаній.

Зростання уваги до проблеми формування сильного (здатного робити позитивний для фірми вплив на маркетингове оточення) іміджу організації не випадкове. Сильний корпоративний імідж стає необхідною умовою досягнення фірмою стійкого і тривалого ділового успіху. І цьому є цілком логічне пояснення. По-перше, сильний імідж організації дає ефект придбання організацією певної ринкової сили, в тому сенсі, що призводить до зниження чутливості до ціни. По-друге, сильний імідж зменшує заміну товарів, а значить, захищає організацію від атак конкурентів і зміцнює позиції щодо товарів-замінників. І по-третє, сильний імідж полегшує доступ фірми до ресурсів різного роду: фінансових, інформаційних, людських і т.д.

Якщо організація має недостатньо хорошу репутацію, її продукція не буде сприйматись ринком. Не тільки закордонний, але вже і наш діловий вітчизняний досвід, свідчать про необхідність турботи про підвищення престижу фірми, створення їй відповідного образу з боку громадськості, управління його сприйняттям.

Незалежно від розміру масштабів діяльності організація повинна мати свій чіткий позитивний імідж, який необхідний для виходу на нові ринки, встановлення доброзичливих відносин з покупцями, клієнтами, партнерами, постачальниками, конкурентами і т.п. Без наявності чіткого іміджу її керівництву буде важко пояснити, що ця організація являє собою, що конкретно вона пропонує і яка власне користь від неї в економічному та культурному житті регіону. Через це в пресу, радіо чи на телебачення повинні щоразу подаватись про цю

організацію конкретні новини, які чітко пов'язані з інформаційними приводами. Зазначені новини в свою чергу повинні нести в собі повідомлення про організацію відпрацьовані таким чином, щоб підкреслити необхідні аспекти її корпоративного іміджу. При цьому треба чітко знати на кого саме в першу чергу розраховане повідомлення, тобто визначити пріоритет тієї чи іншої аудиторії. Помилка може призвести до результатів, прямо протилежних завданням іміджування. Особливо толерантними необхідно бути в стосунках з акціонерами, постачальниками, органами влади, інвесторами або іншими угрупованнями, що можуть значно вплинути на процеси формування суспільної думки [2, с. 49].

Великою і необхідною частиною роботи над створенням іміджу фірми є робота зі ЗМІ, включаючи Інтернет. Ця робота повинна бути постійною, уважною і дуже коректною. Вона включає безліч форм викладу інформації, але привабливість створюваного нею іміджу компанії залежить від кваліфікації PR-фахівців, що відповідають за роботу зі ЗМІ.

Розроблений спеціально імідж організації може не збігатися з тим іміджем, який складається або вже склався у споживача в різні моменти її роботи. Тому, якщо створений імідж компанії успішно працює, важливо підтримувати його на належному рівні і постійно стежити за зміною запитів споживачів. Цим завданням відповідає і внутрішньо корпоративний імідж, що розробляється спеціально і підтримуваний всіма співробітниками компанії. Корпоративний імідж створюється і за допомогою публічних заходів: спільних святкувань, презентацій, корпоративних зустрічей і виїздів.

Пристаюючи до створення іміджу, необхідно з'ясувати, по-перше, рід діяльності фірми в даний час і в перспективі, по-друге, чим товари (послуги) фірми відрізняються від товарів (послуг) конкурентів.

Завдання іміджу:

- Підвищення престижу фірми, тому що розробка фірмового стилю свідчить про увагу фірми не тільки до питань виробництва.
- Підвищення ефективності реклами і різних заходів щодо просування товару.
- Полегшення введення на ринок нових товарів (послуг), тому що фірмі зі сформованим іміджем вивести товар на ринок легше.
- Підвищення конкурентоспроможності фірми, тому що в умовах рівного товару конкуренція ведеться на рівні іміджів фірм [3].

Використання онлайн-медіа, пошукових систем, соціальних мереж та інших технологій у практиці корпоративного управління є новим кроком у формуванні іміджу. За прогнозами аналітиків, з кожним роком вони будуть відігравати все більшу роль у діяльності компаній.

Отже, імідж – це складне соціально-психологічне утворення. Його формування залежить не тільки від самої організації, але і від соціального оточення. Імідж - не те, що робить організація, а те, що думають інші з приводу її діяльності. Тому донести до громадськості сенс діяльності організації, регулювати взаємодію, гармонізувати його важлива складова в проблемі ідентифікації іміджу. У цьому полягає найважливіша мета служби PR.

Список використаних джерел:

1. Зубарева, М. А. Робочі аспекти PR в Україні [Електронний ресурс] / М. А. Зубарева // Наукові записки Інституту журналістики. – 2010. –Режим доступу: <http://journalib.univ.kiev.ua/index.php?act=article&article=2369>. – Заголовок з екрану.
2. Маркин В.М. «Я» как личностная характеристика государственного служащего // Имидж гос. службы. М., 1996. С12-19.
3. Норіцина Н. Формування іміджу як інтегрованої комунікації підприємства //Актуальні проблеми економіки. - 2002. - № 9. - С. 48-50

Луцька А.А., студентка 3 курсу,
група МР-141, факультет життєдіяльності,
природокористування і туризму
Науковий керівник: Жидок В.В., к.е.н., завідувач
кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: night178@mail.ru

ІНТЕРНЕТ-БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

Ера Інтернету продовжує активно демонструвати рівень технічних можливостей, з'являється величезна кількість товарів, що пропонуються на електронному ринку, а отже виникає поштовх до побудови успішного бренду. Мережа дає можливість широкого вибору для споживача, а для постачальника – шанс на реалізацію продукції.

Бренд – це нематеріальний актив, яким володіє підприємство і який зберігає його нішу на ринку навіть в період економічних криз [1]. Враховуючи моральну застарілість стандартних методів боротьби за більший сегмент ринку, брендинг, в свою чергу, чудово адаптується в умовах економічної нестабільності країни.

Отже, актуальність даної теми полягає у тому, що позиціонування бренду в мережі Інтернет є основним засобом для підвищення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на електронному ринку за сучасних умов.

Вивчення брендингу наразі залишається актуальним, не дивлячись на ті здобутки, які вже знайшли своє відображення у публікаціях Д. Аакера, Ф. Котлера, Т. Амблера, Б. Барнса, Н. Домніної, І. Кисельової, Г. Почепцової, А. Еллвуда, А. Смирнової, Н. Хазратова, О. Шевченко та ін. Філіп Котлер зазначив: «Найважливіше поняття в маркетингу – поняття бренду. Якщо ви не бренд – ви не існуєте. Хто ж ви тоді? Ви – звичайний товар. А коли ми купуємо такі товари, єдино важлива річ для нас – це ціна. Але якщо ви побудували Бренд, ви можете установити ціну, більшу, ніж ціна простого товару». А на думку Девіда Огілві «Бренд - невловима сума властивостей продукту: його імені, упакування і ціни, його історії, репутації і способу рекламування. Він є також сполученням враження, яке справляє на споживачів, і результатом їхнього досвіду у використанні бренду, що забезпечує завоювання найбільшої частки ринку і одержування максимального прибутку» [2].

Поняття «бренд» має багато визначень. Оптимальною дефініцією є таке формулювання: бренд – це образ компанії, продукції, який здатен відобразити унікальні характеристики, спосіб виділитися серед можливих конкурентів, сформувати лояльну аудиторію споживачів.

Інтернет-брендинг або e-branding є комплексом заходів з формування та просування певної торгової марки. Мета полягає у розробці стійкого образу бізнесу, донесенні основної ідеї до споживачів, створенні поля для маркетингових комунікацій між споживачем і продавцем.

Яскравим прикладом демонстрації відмінностей товару одного виробника від продукції іншого є Mercedes і BMW, Playstation та Xbox, Coca-Cola і Pepsi тощо. Можна сказати, що товари виробників схожі між собою за своїм призначенням або споживчими властивостями, проте покупці того чи іншого товару розуміють різницю між ними і дуже часто саме правильний брендинг допомагає закласти у свідомість споживача конкурентні переваги, кращі технічні характеристики чи відмінну якість.

Специфікою інтернет-брендингу є не лише проходження етапів offline-кампанії, таких як розробка сайту, фірмового стилю, а й online-реклама, пошукове просування (SEO, контекстна реклама), поширення потрібної інформації серед користувачів соціальних мереж, блогів, де присутня цільова аудиторія компанії [3].

Особливістю технології e-branding є:

- охоплення більш широкої аудиторії в порівнянні з традиційними каналами;
- швидкість поширення інформації;
- можливість управляти всіма процесами;
- отримання швидкого зворотного зв'язку від потенційних клієнтів, що дозволяє відразу оцінити ефективність кампанії.

Варто пам'ятати про те, що брендинг має відбиватися в свідомості споживача, де формується образ організації, який при недосконалому, несвоєчасному донесенні матиме негативні наслідки. Саме тому, з самого початку варто націлитися на позитивний результат і докласти можливих зусиль.

Основними етапами формування інтернет-брендингу є:

1. Формування ідеї компанії – формування ідеї, яка буде донесена до споживача. Ідея має бути унікальною; яскраво відображати відмінні якості товару або компанії; буде відповідати потребам потенційних клієнтів та меті бізнесу.

2. Наймінг. На даному етапі створюється назва торгової марки, тобто відбувається пошук слова або словосполучення, яке найточніше відобразить ідею компанії. Варто пам'ятати про те, що назва має відповідати домену сайту та ніку, який використовується у соціальних мережах. Це дозволяє залишитися у пам'яті, надає можливість юридично зареєструвати торговий знак і уникати плагіату з боку конкурентів. Так само, для того, аби популяризувати назву, необхідно пов'язувати всі сторінки та сайт, що дозволить збільшувати продажі та примножувати грошовий оборот.

3. Створення фірмового стилю. Фірмовий стиль, а саме візуальні характеристики, корпоративна етика співробітників, їх спілкування з потенційними клієнтами відіграють важливу роль для комунікацій. Яскравим і важливим елементом брендингу є логотип, який має бути підлаштованим під певний формат соціальної мережі, гармоніювати з загальним дизайном сервісу. Чудовим прикладом такої стилізації є Skype. Фірмовий стиль є частиною корпоративної етики компанії, саме тому він має бути доречно обраним та в повній мірі відображати основну мету діяльності.

4. Практична реалізація маркетингової стратегії. Стандартними заходами в рамках практичного виконання маркетингової стратегії є:

- створення сайту або лендінгу;
- запуск рекламної кампанії, пошукового просування;
- PR-заходи (публікація інформації за каталогами, електронним дошкам оголошень);
- створення власного блогу компанії (окремий розділ на сайті),
- публікація аналітичних, оглядових, тематичних статей зі сфери діяльності фірми;
- участь в онлайн-конференціях;
- формування програм лояльності;
- e-mail маркетинг та інше.

Для реалізації просування торгової марки необхідно аналізувати активність аудиторії, вести постійний моніторинг різних показників. Це дає можливість своєчасно скорегувати стратегію і тактику в діяльності фірми.

Конкурентна боротьба підштовхує компанії до інтенсивного залучення покупців, знаходячи все нові способи просування бренду. Одним з найдоступніших і ефективних методів є просування бренду в Інтернеті, за допомогою таких інструментів як соціальні мережі, де компанія вступає в діалог зі своїм споживачем, рекламні банери на сайті, що служить добрим інструментом іміджевої реклами. Не менш важливі такі інструменти, як контекстна реклама, вірусний маркетинг, пошукова оптимізація.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що той час, коли споживачі поклалися на традиційні ЗМІ, щоб вибрати потрібну їм продукцію, вже пройшли. Тепер за товарами і послугами звертаються до Інтернету. Саме тут є можливість швидко побудувати бренд, а потім працювати з потенційними клієнтами в реальному часі.

Список використаних джерел:

1. Комлев Н.Г. Словник іншомовних слів. - М.: ЕКСМО-Прес, 2006. - 1308 с.
2. Любаренко Т.І. Інноваційні технології формування міжнародних брендів / Т.І. Любаренко // Економіка, фінанси, право. - 2009. - №11. – С. 3-6.
3. Успенський І.В. Інтернет-маркетинг: підручник / І.В. Успенський - СПб. - 2009. - 424 с.

Мехед І.Л., студентка 4 курсу
групи МР-131, факультет життєдіяльності природокористування і туризму
Науковий керівник: **Рябова Т. А.**, к.е.н. доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: maljavo4ka96@mail.ru

ВПЛИВ ІМІДЖУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах конкурентної ринкової економіки важливим є питання іміджу підприємства. Адже кожна організація функціонує в економічному просторі, де склалися певні моральні устої, принципи, культура. Тому підприємці та менеджери повинні будувати свої стосунки з підлеглими, партнерами на засадах етики.

Конкурентоспроможність будь-якої організації, підприємства залежить від багатьох факторів, і одним з важливих аспектів загального сприйняття й оцінки компанії є враження, про те, що вона виробляє, або які послуги надає, тому сучасні підприємці розуміють, що необхідним є формування та розвиток позитивного іміджу свого підприємства. Особливого значення він одержує на кінцевому етапі виробництва, а саме на етапі збуту продукції, коли товар опиняється на полицях магазину, коли споживачі дуже часто обирають продукт, який їм вже відомий, з хорошою репутацією, та з певним набутих іміджем [4].

Одним з основних інструментів поліпшення ринкового становища підприємства є його фірмовий імідж. В умовах різноманіття вибору на ринку, при відносній ідентичності запропонованої продукції та послуг різних підприємств в рамках однієї товарної групи і по мірі насичення споживання, наявність сильного фірмового іміджу є потужним інструментом у боротьбі за споживача [2].

Формування фірмового іміджу починається у рамках самої організації з урахуванням її цінностей, політики й організаційної культури, проектування в навколишнє середовище з допомогою фірмового стилю, маркетингових комунікацій та поведінки персоналу, в цілому або частково контрольованих менеджментом компанії.

З цього погляду спрямованість підприємства створення позитивного іміджу є стратегією диференціації, основою якої лежить використання додаткової цінності, створюваної іміджем [3].

На даний час стає реальною необхідність виділитися із сукупності собі подібних, сформувавши сприйнятний образ, покращити репутацію.

Підприємці намагаються привернути до себе увагу конкретних адресних груп: інвесторів, акціонерів, партнерів, споживачів та інших життєво учасників ринку.

Тому не випадково слово "імідж" є всюди — потрапляє у свідомість людей, заповнює всі сфери людської діяльності й в усьому керує поведінкою людей. Успіх діяльності та престиж організації певною мірою залежить від її іміджу, який можна розглядати як систему уявлень про організацію та її працівників.

Сильний імідж — необхідна умова для досягнення підприємства стійкого та довготривалого ділового успіху [3]. У сучасній системі ринкових відносин життя підприємства визначається не тільки тим, що та як вона робить, але й тим, що про неї думають інші люди.

Саме тому створення "обличчя" підприємства завжди було однією з найважливіших турбот бізнесменів усього світу — прагнення до престижу в діловому світі, популярності у споживача, репутації серед партнерів та клієнтів, авторитетності в очах власних працівників, усе це завжди надавало конкурентних переваг. Адже те, що думають люди про підприємство, багато в чому визначає її конкурентоспроможність [1].

Кожному відомо, що репутація (погана чи хороша) - це те, що випереджає його її власників, де б вони не були і куди б не відправилися. Репутація, імідж - це серйозний ринковий і конкурентний ресурс. Нематеріальна складова активів так само важлива, як фінансові фонди або будівлі та обладнання [3].

Позитивний імідж підприємства здатний підвищити конкурентоспроможність організації на ринку, оскільки він привертає споживачів і партнерів, прискорює продажі й збільшує їх об'єм, полегшує доступ до ресурсів (фінансовим, інформаційним, людським, матеріальним) і ведення операцій.

Фахівці вважають, що позитивність іміджу визначається такими параметрами, як надійність підприємства, гранична чесність та порядність у взаємозв'язках із партнерами, гнучкість ведення політики конкурентної боротьби, висока культура обслуговування споживачів, моральність участі підприємства в різного роду політичних, екологічних та соціальних заходах тощо [5].

Поведінка персоналу, його ставлення до роботи і клієнтів, — усе це суттєво впливає як на процеси розробки іміджу, так і на можливості його ефективної реалізації.

Звичайно, формування і утвердження позитивного іміджу компанії потребують певних витрат, зокрема високих стандартів якості продукції, візитних карток співробітників, фірмового одягу, благодійності та участі у суспільному житті [1].

Отже, можна зробити висновок, що імідж має досить велике значення в діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Данчева О.В., Швалб Ю.М. Практична психологія в економіці та бізнесі. – К.:Лібра, 1998. – 270с.
2. Скараманга, В.П. Фірмовий стиль в гостинності [Текст]: навчальних посібників / В.П.Скараманга. – М.: Фінанси і статистика, 2007. – 192.
3. Смирнова Ю.А. Имидж организации: структура, классификация, функции // Маркетинг за рубежом. – 2009. – №2(70). – С.37-45.
4. Томилова М. Модель имиджа организации // Менеджмент и менеджер. – 2007. – №9. – С.26-32.
5. Химич І.Г. Імідж як важливий показник діяльності підприємства у сучасних умовах розвитку корпоративної культури // Економіка та держава. – 2009. - №9. – С. 59-61.

Милюкова А.В., студентка 3 курсу,
група 1471-Л, факультет економіки и права
Научный руководитель: **Устименко О.В.**, старший преподаватель
кафедры маркетинга и логистики
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
(г. Гомель, Беларусь)

ЛОГИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ

На современном этапе развития рыночного хозяйства значительная часть предприятий, стремится строить свою деятельность на основе логистики, чтобы достигать свои рыночные цели с минимальными затратами времени и ресурсов.

Учитывая темпы роста отечественной экономики, очевидным становится тот факт, что с течением времени возникнет необходимость использования новейших логистических технологий современными предприятиями.

В жесткой конкурентной среде возникает интерес сохранить конкурентоспособность при постоянных изменениях в технологиях, рынках сбыта и потребностях клиентов, что вынуждает непрерывно перестраивать корпоративную стратегию и тактику. Но для этого во многих случаях не хватает внутренних ресурсов для своевременного и адекватного реагирования на происходящие изменения, что диктует необходимость обращения за помощью к квалифицированным консультантам или компаниям, специализирующимся на предоставлении консалтинговых услуг, и, в частности, – на логистическом консалтинге.

Логистический консалтинг является одним из направлений управленческого консультирования, к которому можно также отнести информационный, маркетинговый, инновационный, финансовый, инвестиционный и другие виды консалтинга [2].

В концентрированном виде «логистический консалтинг» можно охарактеризовать как оказание интеллектуальных услуг в области предоставления помощи руководителям предприятий в разработке комплексных и системных решений логистических проблем с целью оптимизации логистических активностей. Областью приложения логистического консалтинга, в отличие от других видов управленческого консалтинга, является оптимизация логистических активностей, которые можно понимать как логистические действия, операции или функции, направленные на совершенствование каких-либо процессов.

Логистический консалтинг призван оптимизировать функциональные области логистики – закупочную, складскую, производственную, транспортную, сбытовую, управление запасами. Оптимизация может проводиться фрагментарно например, технологическое проектирование складской системы, либо комплексно – формирование концепции логистики компании и стратегии ее развития с оптимизацией соответствующих бизнес-процессов [2].

Логистический консалтинг использует методы, модели и знания таких наук, как логистика; логистические и маркетинговые исследования; экономико-математические методы; информатика; менеджмент; маркетинг; управление проектами; психология и др.

В проектах по логистическому консалтингу большое значение имеет качество материально-технической базы проведения исследований. К ней можно отнести средства фиксации и перемещения информации (цифровой фотоаппарат, видеокамера, диктофон и др.), программное обеспечение, среди которого необходимо отметить средства моделирования логистических бизнес-процессов (ARIS, ERwin/BPwin, Rational Rose).

Логистический консалтинг можно рассматривать как способ решения логистических проблем на основе рекомендаций сторонних исследовательских организаций.

Все проекты по логистическому консалтингу уникальны, поскольку цели и задачи логистизации разных предприятий разнообразны, различны бюджеты на осуществление изменений. Это обуславливает различие подходов к составу работ и механизму их проведения даже в рамках одной консалтинговой организации.

Главными требованиями к внешним консультантам при проведении логистического консалтинга являются:

- умение провести анализ состояния логистики на предприятии, выявить проблемы;
- на основе проведенного анализа сформулировать рекомендации по решению проблем и наметить пути дальнейшего совершенствования системы логистики предприятия.

Главной трудностью при проведении логистического консалтинга является то, что в ходе диагностики логистических проблем многие виды информации невозможно получить в связи с тем, что на предприятиях часто отсутствует система анализа внутрифирменной информации. Информация, если и сохраняется, то в основном, на бумажных носителях, а это значительно затрудняет ее анализ.

Информация, получаемая в ходе диагностики логистической системы компании, является основой для выработки рекомендаций. Для успешной организации процесса сбора и обработки логистической информации в фирме, проводящей логистический консалтинг, необходима исследовательская инфраструктура, к которой относятся:

- специалисты, обладающие опытом работы и специальными знаниями (навыками по сбору, систематизации и обработке информации), а также технический персонал, обеспечивающий процессы формирования (перераспределения) информационных массивов;
- методические разработки по обеспечению процедур сбора, обработки и интерпретации информации;
- материальная база, позволяющая реализовывать процедуры, включающая технические средства фиксации и перемещения информации, а также специальное программное обеспечение для ввода, обработки и вывода результатов исследований;
- вспомогательные информационные массивы, к которым можно отнести теоретические материалы, данные о рынках, логистической инфраструктуре регионов и т.п. [1].

Пристального внимания заслуживают факторы, оказывающие влияние на привлечение внешних консультантов. Предприятие может самостоятельно проводить исследование функциональных областей логистики на своем предприятии либо заключить договор на их выполнение со специализированной организацией, которая предоставляет услуги логистического консалтинга. Выбор варианта организации исследований осуществляется с учетом следующих факторов:

- наличие у потенциальных клиентов опыта проведения исследований и специалистов необходимой квалификации;
- степень сложности и технологические особенности продукции;
- степень объективности результатов исследования и рекомендаций;
- наличие специального оборудования и программного обеспечения для обработки аналитических данных, чем, как правило, в большем объеме обладают специализированные консалтинговые организации;
- опыт предыдущей работы с внешними консультантами;
- стоимость услуг консалтинговых организаций;
- загруженность персонала у потенциального клиента [1].

На сегодняшний момент наблюдается острая нехватка фирм, проводящих консалтинг в области логистики. Очевидно, что рынок подобных услуг будет развиваться, поскольку в значительной мере на его емкость повлияет сложившееся несоответствие между процессами реальной потребности в интеллектуальной поддержке необходимых изменений в области логистики на предприятиях и профессиональным уровнем подготовки персонала. В перспективе, логистический консалтинг вполне может претендовать на роль самостоятельной прикладной науки, которая обладает собственными предметом научного исследования, методами познания явлений и системой знаний.

Перспективным является создание консалтинговых структур на основе аутсорсинга аналитических и инновационных функций. Это позволит предприятиям, не имеющим возможности содержать специалистов соответствующего уровня, внедрять новейшие достижения в области логистики, сосредоточившись на основных функциях предприятия.

Очевидно, что у большинства предприятий наблюдается недостаток финансовых ресурсов на привлечение консалтинговых фирм и осуществление изменений. Поэтому целесообразным может стать логистическое обследование с целью выявления «узких мест» в логистике компаний и выработки рекомендаций по их устранению. «Узкими местами» логистики на предприятии могут быть нерациональное использование транспорта, складов; недостатки информационного взаимодействия с поставщиками и потребителями и т.п.

Обследование логистической системы компании с целью выявления «узких мест» и выработке рекомендаций по улучшению состояния логистики позволит руководству клиента за относительно небольшой срок увидеть «осязаемость» логистических бизнес-процессов, которая обычно теряется в огромной массе управленческих и финансовых документов. Это позволит наметить ориентиры развития не только логистической системы, но и всех аспектов деятельности компании в целом.

На примере РУСП «Агентство развития и содействия инвестициям», г. Гомель, основным видом деятельности которого является бизнес-планирование, было проведено исследование и доказана экономическая целесообразность включения в состав предоставляемых Агентством услуг логистический консалтинг.

Примерный перечень услуг по логистическому консалтингу может включать:

- исследование и анализ микросреды предприятия (рынки, потребители, конкуренты, система распределения и дилеры, поставщики, контактные аудитории);
- анализ стратегии логистики (оценивается программа деятельности фирмы, задачи и цели логистики, существующая стратегия);
- исследование и оценка организационной структуры логистики (исследуется функциональная эффективность структуры службы логистики и эффективность ее взаимодействия с другими подразделениями предприятия, при необходимости разрабатывается программа реструктуризации службы логистики);
- качественная оценка системы логистики (обследуется система логистической информации, система планирования логистики, система контроля за выполнением планов логистики);
- анализ функциональных составляющих логистики (исследуются закупочная, производственная, распределительная, транспортная, складская, информационная, финансовая и др. составляющие предприятия и эффективность их работы);
- количественная оценка результативности логистики (анализ прибыльности предприятия, анализ эффективности затрат на логистику);
- разработка проекта повышения эффективности логистики предприятия в разрезе отдельных функциональных областей и в целом по предприятию

Таким образом, логистический консалтинг – новый элемент в инфраструктуре бизнеса, призванный помочь руководителям предприятий во внедрении новых логистических методов управления, что позволит добиться конкурентных преимуществ за счет снижения доли логистических затрат и повышения качества обслуживания клиентов. Экономическая эффективность от данного вида услуг будет напрямую зависеть от профессионального уровня сотрудников консалтинговых структур, их технического оснащения и вовлеченности клиентов в процесс.

Список использованных источников:

1. Логистика: учеб. пособие / В.И. Маргунова [и др.] ; под общ. ред. В.И. Маргуновой. – Минск: Вышэйшая школа, 2011. – 508 с.: ил.
2. Устищенко, О.В. Проблемы реализации логистической деятельности на отечественном предприятии // Проблемы социально-ориентированного инновационного развития белорусского общества и профсоюзы (5 февраля 2015 года, г. Гомель) / под общ. ред. А.З. Бежанишвили. – Гомель: Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», 2015. – Ч. 1. – с. 225-227.

Нікітенко О.О., студентка 5 курсу,
група МПМп-161, факультет проектного менеджменту,
управління якістю та життєзабезпечення
Науковий керівник: **Косач І.А.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: nikytenko.elena@gmail.com

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «ЗБУТОВА ПОЛІТИКА»

Збутова політика – це сукупність взаємозв'язаних елементів збутової діяльності, спрямованих на задоволення потреб споживачів шляхом оптимального використання збутового потенціалу підприємства і забезпечення на цій основі ефективності продажу.

Збутовий потенціал підприємства можна визначити як сукупність інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських та комунікаційних ресурсів та можливостей збуту, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати виведення товару на ринок, його реалізацію за постійного вдосконалення технології збуту, інновації продуктового ряду з урахуванням факторів маркетингового середовища.

На сучасному етапі розвитку економічної науки існує велика кількість визначень такого поняття, як "збутова політика".

Балабанова Л. В. розглядає збутову політику, як сукупність взаємо-пов'язаних елементів збутової діяльності, спрямованих на задоволення потреб споживачів, шляхом оптимального використання збутового потенціалу підприємства і забезпечення на цій основі ефективності продажу [1].

У свою чергу, Маслова Т. Д. вважає, що збутова політика – це поведінкова філософія або загальні принципи діяльності, яких фірма збирається дотримуватись у сфері побудови каналів розподілу свого товару та переміщення товарів у часі та просторі.

На думку Годіна О. М., збутова політика – це організація процесу послідовного руху товарів [2].

Як зазначає Г. Д. Крилова, збутова політика є діяльністю, спрямованою на створення системи розподілу товарів, що забезпечує доступність продукту для цільових споживачів.

Г. Бетс, Б. Брайндлі та С. Уільямс розглядають збутову політику як процес просування та збуту роздрібним торговцем у своєму магазині визначених товарів.

Наумов В. Н. вважає, що збутова політика – це система рішень, що приймаються продавцем із метою реалізації обраних стратегій та отримання найбільшого ефекту від збуту товарів.

Надтока Т. Б. розглядає збутову політику як комплекс принципів, методів та заходів, що використовується керівництвом для організації та управління збутовою діяльністю підприємства з метою забезпечення ефективних продажів товарів у межах визначених цільових ринків.

Загалом після узагальнення запропонованих вченими визначень поняття збутової політики підприємства можна зробити висновок, що воно є досить широким. До нього входить як сукупність елементів збутової діяльності, так і комплекс заходів з формування асортименту, попиту на продукцію, а також ціноутворення та обслуговування покупців. У широкому розумінні збутова політика є як процесом розподілу виробленої підприємством продукції, так і процесом післяпродажного обслуговування.

Збутова політика - це тип поведінки або загальні принципи діяльності, яких фірма збирається дотримуватися в сфері побудови каналів розподілу свого товару і переміщенні товарів у часі і просторі.

Таким чином, збутова політика всіх учасників збутової діяльності повинна в максимальній мірі задовольняти потреби покупців, причому з найбільшою зручністю для них, і одночасно враховувати фактор тиску з боку конкурентів, що виявляється в їх збутової політиці й практиці.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою : навч. посібн. / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
2. Годин А. М. Маркетинг: учебник / А. М. Годин. – 3-е изд. – М. : Дашков и К, 2006. –402 с.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.ru/12_217466_zbutova-politika-v-mizhnarodnomu-marketingu.html

Пінчук Ю.А., студентка 4 курсу,
група МР-131, факультет життєдіяльності,
природокористування і туризму
Науковий керівник: **Забаштанська Т.В.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: pinchuk.julia96@yandex.ru

ВПЛИВ БРЕНДУ НА СВІДОМІСТЬ СПОЖИВАЧІВ

В сучасному середовищі роль бренду значно вища, аніж просто відображення товару або послуги. Сприйняття брендів у свідомості споживачів індивідуальне і різноманітне явище. Бажання споживача придбати ті чи інші товари визначається їх особистісними параметрами, стилем життя та психологічними особливостями. Знання того, що змушує покупця покласти певні товари в свій кошик, відкриває великі можливості перед виробником для подальшого розвитку і отримання високих прибутків.

Вагомий внесок у дослідження психологічних аспектів формування брендів внесли такі учені, як І. Бабленков, І. Вікентьєв, О. Годін, О. Гусева, А. Демітрієв, Ф. Котлер, М. Линдстром, М. Макашев, О. Мельникова, В. Перція, Т. Примак, Е. Шерегі, І. Шутанов та ін. Не зважаючи на досить глибокі дослідження психоемоційної природи сприйняття бренду споживачами товарів, питання формування сприйняття бренду не набули чітких теоретичних рис, недостатньо досліджені асоціативні зв'язки бренду та споживчих уподобань, які здебільшого мають латентний характер, а це, у свою чергу, ускладнює розуміння особливостей поведінки споживачів та моделювання поведінкових ситуацій [2].

Сьогодні все більшого значення приділяють бренду як виробники так і споживачі. Правильно створений бренд приносить величезні прибутки. Споживача привертає товар який він знає і якому довіряє.

Бренд забезпечує емоційний зв'язок між споживчим сприйняттям і функціональністю продукту, він покликаний впорядковувати знання споживачів про товар. Бренд відносять до класу соціальних об'єктів. Він є унікальною композицією трьох складових: чуттєвих, або фізичних (як бренд виглядає, «пахне», «звучить»); раціональних (що бренд містить у собі, як сконструйований, як працює); емоційних (які настрої бренд викликає, психологічні відчуття від користування ним).

Що ж таке бренд? З англійського слова «brand» перекладається як «торгова марка», «торговий знак». У маркетингу під брендом розуміють сукупність інформації про підприємство, товар чи послугу, а також як юридично захищену та впізнавану символіку продукту або виробника. Іншими словами, бренд – це символічне втілення інформації, що включає: назву, товарний знак, логотип, певні візуальні елементи (шрифти, кольорову гаму, символи). За умови успішного просування бренду підприємства (товару, послуги) в аудиторії виникає певний набір асоціацій та очікувань, що пов'язані з ним. Брендом може бути все що завгодно: товар, послуга, людина, бізнес, споруда [3].

Процес створення або розвитку бренда носить безперервний характер і базується на ретельному дослідженні психологічних особливостей представників цільової аудиторії. В основі цього процесу знаходяться характеристики продукту, які визначають його привабливість для споживача, тобто повною мірою задовольняють його потреби. Особливе значення для формування бренду у свідомості споживача є його ім'я, а важливим аспектом є його запам'ятованість. Споживачі структурують бренди у пам'яті за допомогою асоціацій, асоціації бренду. Система асоціацій інтегрує бренд і його значення (зовнішню і внутрішню форму), використовуючи ідеї та дії, що становлять суму споживацького досвіду. Важливим аспектом для підприємства є розуміння як споживач пов'яже певні ідеї з продуктом.

Розуміння бренду є досить індивідуальним та унікальним явищем. Для більшості товарів і послуг не існує єдиного образу чи розуміння бренду. Різновидів сприйняття бренду

є дуже багато, а їх кількість залежить від широти пропозиції товарів на ринку. Кожен покупець, хто контактує з брендом, має своє бачення, а від так, підприємству слід управляти брендом з погляду саме споживача.

Загалом, переконання покупця може здійснюватися двома методами:

1. Центральним;
2. Периферійним.

Цей підхід отримав назву «моделі переконання споживача» і був запропонований Ричардом Е. Петті і Джоном Т. Качьоппо.

Центральний метод передбачає належну увагу до повідомлень бренд-комунікацій, і обов'язкову оцінку цих повідомлень. Отримувач повідомлення детально аналізує його і формує свідоме судження чи може він довіряти даній інформації.

Периферійний метод означає підсвідому обробку повідомлення. У цьому разі отримувач приділяє мало уваги аргументам повідомлення, але приймає до відома інші сигнали. Наприклад, довіра до джерела повідомлення. При периферійній обробці інформація фіксується у пам'яті споживача без зайвих зусиль з його боку [4].

При прийнятті рішення щодо купівлі товару впливають як раціональні так і емоціональні чинники сприйняття бренду. Домінувати може і те, і інше. Це залежить від ряду факторів, який товар купується, яке його кінцеве призначення і т.д. Наприклад, при купівлі будівельних матеріалів домінує раціональний аспект, а при купівлі прикрас, навпаки, емоційний.

Для споживача є важливим і раціональні, і емоційні елементи бренду. Важливий і вплив на розум, і вплив на підсвідомість (емоції). Але якщо з раціональними елементами все більш-менш зрозуміло, то з емоційними набагато складніше. Для сучасних західних ринків більш характерним є раціональне споживання, яким рухає пошук раціонального співвідношення «ціна – якість». Винятком є товари престижного споживання (luxury), автомобілі і високотехнологічні товари.

Український споживач за своєю природою є більш емоційним. Він більш жваво реагує на емоційні аспекти комунікаційного повідомлення і за таким же принципом обирає більшість брендів. Особливо це помітно в таких товарах, як одяг, косметика, автомобілі.

Дослідження сприйняття бренду у різних товарних категоріях нині стають запорукою ефективного бренд-будівництва і охоплення більшої частки ринку. Найважливішими факторами при цьому є:

1. Створення унікального характеру бренду;
2. Формування емоційного забарвлення;
3. Адаптація елементів бренду до системи цінностей споживача;
4. Побудова комунікацій бренду, що враховує особливості різномірних груп товарів і окремих торгівельних марок [4].

Отже, сприйняття бренду споживачем формується на основі психологічних та раціональних аспектів. Для українських споживачів важливе значення має саме емоційний вплив. Таким чином, посилення ролі бренду в маркетингових комунікаціях можна здійснити через врахування психоемоційних особливостей споживача. Для кращої запам'ятованості бренду, споживач використовує асоціації, однак цей зв'язок не набув чітких теоретичних рис в дослідженнях психоемоційної природи сприйняття бренду.

Список використаних джерел:

1. Демчук І., Драч І., Вплив бренду на свідомість споживача / І. Демчук, І. Драч // Менеджмент та маркетинг як фактори розвитку підприємницької діяльності. – 2010. – №1. – Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/40-255-1>.
2. Савіна Г.Г., Швець О.О., Психоемоційний аспект формування стереотипу сприйняття бренду / Г. Г. Савіна, О. О. Швець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – №3. – С. 294 - 296.
3. Сайт журналу «Консалтинг в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://consulting-ua.com/scho-take-brand-i-brendynh>.

Полюшко В. І., студентка 3 курсу,
група МРт-151, факультету життєдіяльності, природокористування та туризму
Науковий керівник: **Бабаченко Л. В.**, к.е.н.
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: veronikapoliusko@ukr.net

СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДАЖІВ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ НА ПРОМИСЛОВОМУ РИНКУ

Більшість різних підприємств, виробників і посередників, вдаються до різних способів стимулювання продажів свого товару. З кожним роком стимулювання продажів стає більш актуальнішим у зростаючій конкурентній боротьбі. За допомогою стимулювання продажу більшість підприємств збільшують об'єми продажів своїх товарів, залучаючи до своєї торгівельної марки нових покупців і як результат сприяють ще більшому зміцненню своїх позицій на ринку.

На даний час актуальним є питання систематизації підходів до визначення особливостей стимулювання продажів на промисловому ринку, виявлення мотивів суб'єктів стимулювання продажів і виявлення особливостей стимулювання продажів на промисловому ринку.

Промислові ринки – це ринки товарів і послуг, що обслуговують різні виробничі підприємства, підприємства сфери торгівлі, урядові інститути та організації (наприклад, лікарні, навчальні заклади, місцеві адміністрації тощо) з метою придбання товару (складові частини матеріалів чи окремі компоненти), його споживання (технологічні матеріали, постачання офісів, банківські консалтингові послуги) чи його використання (устаткування та обладнання). Промисловий ринок виступає найбільшою і найважливішою складовою системи ринкових відносин у будь-якій економіці [2].

Багато спеціалістів розглядали аспекти стимулювання продажів, а саме такі як: Ж. Пітер, Д.Аакер, Ромат С., Х. Бойд, Е. Кук, К. Браун, О. Волкер, Т. Григорчук, А. Дейан, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, В. Божкова, Ю.Мельник, В. Сухарський, А.Троадек, Л. Троадек, Г. Черчел та інші.

Суть поняття стимулювання продажів розглядається різними вченими з багатьох точок зору. Багато вчених зійшлися на думці, що визначення цього поняття містять ідею, що стимулювання продажів є відчутною і тимчасовою модифікацією пропозиції, метою якої є прямий вплив на поведінку споживача, посередників, і власного торгового персоналу. В багатьох дослідженнях простежується підхід, відповідно до якого стимулювання продажів є елементом стратегії просування та має короткостроковий характер дії і чітко визначену цільову аудиторію. Дослідження теоретичних знань науковців дозволило відокремити три основних підходи до стимулювання продажів [3].

Першим елементом системи стимулювання продажів на промисловому ринку є система мотивації власного персоналу компанії - дистриб'ютора. Сформовано раціональні мотиви характерні для управлінського персоналу підприємств.

Оскільки перевага тієї чи іншої групи мотивів впливає на характер, напрямок та інтенсивність діяльності щодо їх задоволення, то зростає зацікавленість управлінця в якісному виконанні цієї роботи, що дозволить йому задовольнити актуальні потреби, які в свою чергу отримують з боку підприємства відповідне саме їм стимулююче підкріплення. Тоді зростає мотивація працівника й ефективність його праці [6].

Другим елементом системи стимулювання продажів є стимулювання продажів дилерської мережі. На основі аналізу особливостей формування попиту дійшли висновку, що окрім традиційних мотивів, з'являються додаткові (специфічні) мотиви для ринку. Правильне розуміння специфічних мотивів дозволяє виділити перелік засобів стимулювання продажів дилерської мережі, які можна поділити на дві групи [5].

Третім елементом є стимулювання промислових споживачів.

Специфічні мотиви дилерської мережі і клієнтів схожі, тому пропонується створення партнерської мережі між дистриб'ютором, дилерською мережею та клієнтами. В рамках мережі проводяться стимулюючі заходи – з'їзди, конференції для обміну досвідом та обговоренням нагальних проблем; навчання і тренінги для спеціалістів проектувальників та інсталяторів; презентації нового обладнання, тощо.

Стимулювання продажу - використання різноманітних засобів стимулюючого впливу, покликаних прискорити і/або посилити відповідну реакцію ринку. До них належать стимулювання споживачів; стимулювання сфери торгівлі, стимулювання власного торгового персоналу фірми. Особливість стимулювання збуту на промисловому ринку в тому, що стимулювання споживачів не ефективно. Це обумовлено, насамперед, особливостями поведінки споживачів на промисловому ринку. По-перше, в процесі закупівлі бере участь не одна людина, по-друге, ринок промислових товарів низько рентабельний. Тому на перше місце виходить стимулювання персоналу компанії, що сприяє збільшенню продажів [7].

Ще однією особливістю стимулювання продажів на промисловому ринку є те, що цільовий ринок представлений виробничими споживачами та посередниками з різноманітною спеціалізацією, що передбачає індивідуальний підхід до продажу товарів виробничого призначення кожному з них; високий рівень складності потребує проведення попередніх кваліфікованих консультацій з постачальником товарів виробничого призначення; особливості та умови організації продажу товарів виробничого призначення потребують від спеціалістів з продажу відповідних технічних знань, досвіду і творчого підходу [3].

Також необхідно зазначити, що нові форми і методи логістичного обслуговування виробництва використовуються з метою стимулювання продажу. При функціонуванні на ринках товарів виробничого призначення нових логістичних посередників досягаються цілі: підвищення рівня рентабельності та конкурентоспроможності, відносно скорочення витрат товароруху, диверсифікація виконуваних функцій та зниження рівня комерційних витрат у підприємств, що обслуговуються посередниками [1].

Таким чином, промисловий ринок бурхливо зростає практично в усіх країнах світу. Зростання його масштабів і значення відображає реальні зміни в економіці, які пов'язані зі збільшенням обсягів промислових послуг і розвитком таких видів сучасних економічних відносин, як інформаційний ринок, консалтинг, ринок цінних паперів, ноу-хау, торгівля в Інтернеті, поряд із існуванням традиційного ринку суто промислового виробництва [2]. Стимулювання продажів на промисловому ринку – це заходи, що сприяють збільшенню продажів промислових товарів – заохочують персонал компанії-продавця до виконання плану продажів, промислових споживачів до збільшення партій закупівель, до повторних покупок, до встановлення довгострокових комерційних зв'язків компаній-продавців з компаніями-покупцями [6].

Список використаних джерел:

1. Бабаченко Л.В. Логістична складова ефективності маркетингу в товарній інноваційній політиці / Л.В. Бабаченко / Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – №16 (1). – С. 41-45.
2. Бойчук І. В., Дмитрів А. Я. Маркетинг промислового підприємства. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 360 с
3. Головка Н.В. Стимулювання збуту: теорія, практика і перспективи // Маркетинг в Україні. – 2003. – № 2. – С. 47-52.
4. Григорчук Т.В. Маркетинг. Частина друга: Навч. Посіб / Т. В. Григорчук. - - К.: Університет «Україна», 2007. - 380 с.

5. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент: підручник / Ф. Котлер, К. Л. Келлер, А. Ф. Павленко та ін. — К., 2008. — 720 с.
6. Кошелупов І. Ф. Мотивація управлінського персоналу як складової стратегії підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І. Ф. Кошелупов. — Одеса, 2006. — 16 с.
7. Ромат Є. В. Реклама : учебник для вузов. 7-е изд. / Є. В. Ромат. — СПб.: Питер, 2008. — 512 с.

Пузін Н.П., студентка 5 курсу
Група МПМп-161, факультет проектного менеджменту,
управління якістю та життєзабезпечення
Науковий керівник: **Косач І. А.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ

Інноваційний розвиток підприємств машинобудування пов'язаний з низкою проблем, які створюють перешкоди для пошуку нових підходів та переорієнтації управлінської системи відповідно світового розвитку економічних тенденцій.

У структурі промисловості України значну вагу займають галузі важкої індустрії, особливо машинобудування, чорна металургія та вугільна промисловість. Як свідчать статистичні дані, у 2015 р. у структурі промисловості України за обсягами реалізованої промислової продукції машинобудування складає 7,9%, що нижче на 0,8% порівняно з 2014 роком, та посідає 4 місце серед галузей промисловості [6].

Структурна динаміка інноваційної активності окреслених підприємств визначає інноваційно активними від 21 до 25 % в загальній кількості, що є неприйнятним в умовах збільшення темпів потреб у їх інноваційних продуктах як важелях інноваційного розвитку інших промислових підприємств [3].

На даний момент машинобудування України поєднує двадцять галузей важкого, середнього і точного машинобудування, 11267 підприємств, з яких 146 – великих, 1834 – середніх та 9287 – малих з виробництва різноманітних машин і устаткування, приладів та апаратури. Для кожної галузі машинобудування притаманні своєрідні технологічні методи і механізми. У машинобудуванні зосереджено 15% вартості основних засобів, близько 6% оборотних активів вітчизняних підприємств, понад 22% від загальної кількості найманих працівників [5].

Кількість машинобудівних підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, постійно зменшується; частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі становить лише 3,5-4%; обсяг імпорту високотехнологічної продукції значно перевищує розміри власного виробництва; рівень наукоємності промислового виробництва – 0,3% [1].

Така політика відносно інновацій в машинобудуванні гальмує процес створення конкурентоспроможної продукції наслідком якого є відсутність можливості забезпечення інших галузей економіки високоякісною продукцією, а також зайняти певну нішу світового машинобудування. Поліпшення ситуації можливе при використанні великих коштів, частину цих коштів становлять інвестиції.

У 2015 р. більшість інноваційно активних промислових підприємств впроваджували інновації, що на 4,3% менше, ніж у 2014 р. Інноваційні види продукції використовували 683 підприємства, кількість яких становила 3138 найменувань, із них лише 809 – нові види машин, устаткування, прилади, апарати та ін. Нову, виключно для ринку, продукцію впровадили 171 підприємство кількістю 640 найменувань.

Інноваційні процеси у 2015 році були притаманні 665 підприємствам, з яких 557 впровадили нові або вдосконалені методи обробки та виробництва продукції (технологічні процеси). Їх кількість становила 1576 процесів, у тому числі маловідходних,

ресурсозберігаючих – 502. Організаційні інновації втілено на 125 підприємствах. Нові маркетингові стратегії у звітному періоді впровадили 155 підприємств [2].

Однією з головних проблем сучасності є реалізація виготовленої продукції машинобудівних підприємств. Детальніше розглянемо обсяги реалізації продукції машинобудівної галузі (табл. 1.).

Статистика діяльності машинобудівних підприємств за 2014–2015 роки говорить про збільшення обсягів реалізації продукції. Однак його частка в структурі промисловості коливається в межах 6,5 – 7,1%, в той час коли у розвинених країнах цей показник складає 25–45%[4].

Такі показники свідчать про негативну тенденцію зниження значення машинобудівної галузі в вітчизняній економіці. Національна продукція не відповідає вимогам світового ринку і це є основною причиною зниження обсягу реалізації продукції машинобудівних підприємств.

Таблиця 1

Обсяг реалізованої промислової продукції за видами економічної діяльності у 2014-2015 роках

	2014		2015	
	млн.грн.	у % до підсумку	млн.грн.	у % до підсумку
Промисловість:	1428839,1	100,0	1776603,7	100,0
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	154700,8	10,8	191599,3	10,8
Переробна промисловість	903735,3	63,3	1139213,2	64,1
Машинобудування:	101924,7	7,1	115261,7	6,5
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	8133,4	0,6	8772,9	0,5
виробництво електричного устаткування	21005,7	1,5	24038,5	1,3
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	33524,8	2,3	41998,0	2,4
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	39260,8	2,7	40452,3	2,3

Нестача зацікавленості та жаги до розвитку інновацій з сторони самих підприємств машинобудування пояснюється відсутністю потрібних фінансових коштів а також механізмів інноваційної мотивації. Власні кошти підприємств дуже обмежені, бюджетні капіталовкладення у виробництво залишаються на низькому рівні, інвестиційні можливості національних банків дуже незначні.

Негативним моментом розвитку машинобудівного підприємства є низький рівень його інноваційної активності, їх низька інвестиційна привабливість. Кількість інновацій на підприємствах машинобудівної галузі у порівнянні з розвиненими країнами залишається занадто низьким, частка підприємств, які впроваджують інновації впродовж останніх трьох років, ледве перевищує 20% [7].

Технічна база машинобудівних підприємств характеризується негативними тенденціями. Спостерігається занадто великий відсоток зношення основних засобів: у всій галузі понад 63%, у виробництві машин та устаткування – 60,8%, електричного, електронного та оптичного устаткування – 52,7%, виробництва транспортних засобів та устаткування – 70,4%. Шляхами усунення таких негативних тенденцій технологічного відставання машинобудівних підприємств – збільшення відсотка фінансування на придбання нових машин, обладнання та програмного забезпечення, а також на проведення та

стимулювання науково-дослідних робіт. На даний момент частка коштів, які спрямовані на технологічне оновлення, становить 70% від всієї кількості коштів, а на НДДКР – лише 10% [5].

Основною причиною технологічного занепаду машинобудівних підприємств є значне збільшення ступеня зношення основних засобів та відсутність значних темпів їх оновлення.

Для розвитку інноваційних процесів притаманні такі стримуючі фактори, як:

- відсутність потрібної кількості власного та запозиченого капіталу підприємств машинобудування для втілення інноваційної продукції;

- недоліки чинного законодавства відповідно фінансування інноваційних програм та податкового стимулювання;

- не ефективна участь державних та регіональних органів щодо управління, координації та контролю робіт із розробки інноваційних проектів;

- нехтування позитивного світового досвіду на державному та регіональному рівні стосовно пільгового оподаткування та довгострокового пільгового кредитування проектів.

Інноваційна реорганізація машинобудівних підприємств має включати такі складові: розвиток високотехнологічних напрямів, зосередження тих ресурсів які існують в конкурентоздатних галузях науково-технічного прогресу. Будь-яка підтримка та розвиток машинобудівних підприємств наблизить їх до світових вимог та покращить технологічну систему. В машинобудуванні одним з головних етапів є впровадження інновацій, даний етап дозволяє підвищити конкурентоспроможність національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Барташевська, Ю. М. Аналіз інноваційного розвитку машинобудування України [Текст] // Ю. М. Барташевська // Наук. вісн. Херсон. держ. ун-ту / Сер.: Екон. науки. – 2014. – с. 15–17.

2. Бенюк, Л. Я. Капіталізація інноваційно активних підприємств [Текст]: автореф. дис. канд. екон. наук... спец. 08.00.08 / Л. Я. Бенюк. – Л., 2009. – 18 с.

3. Бояринова К. О. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування на засадах нооуправління [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2014/2_0/230_235.pdf

4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2014. Стат. зб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Обсяги реалізованої промислової продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

7. Частка машинобудівних підприємств, що впроваджували інновації / Статистичний збірник "Україна у цифрах 2015" [Електронний ресурс] // (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Пустовойт Д.В., студентка

група Ф-141, фінансово-економічний факультет

Науковий керівник: **Сугоняко Д. О.**, к.е.н., доцент

Навчально-науковий інститут економіки

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

E-mail: diannka25@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПРОЦЕСОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

На думку О. В. Васильєва, управління інноваційним процесом – невід’ємна складова частина діяльності сучасного підприємства, яка охоплює планування, організування, стимулювання інноваційної діяльності та реалізацію інноваційних проектів для зміцнення ринкових позицій підприємства.

Здатність підприємства «вбирати» інновації підвищує його шанси у конкурентній боротьбі і створює суттєві різнопланові переваги. Інноваційні завдання передбачають зниження витрат виробництва, поліпшення якості продукції або послуг, виведення на ринок

нового товару, формування нової стратегії збуту, яка сприяє підвищенню інтересу споживачів до нового товару. Залучення чи створення інновацій повинно відбуватися цілеспрямовано, з метою формування конкурентних переваг на тому сегменті ринку, де працює фірма. Важливо не лише своєчасно визначити перспективність певної ідеї та оцінити її комерційну вигідність, а й створити умови для оперативного упровадження новинки на підприємстві. Тому управління нововведеннями охоплює різноманітні функції (маркетинг, планування, організацію, контроль), кожна з яких націлена на вирішення специфічних питань взаємодії між підрозділами фірми, що здійснюють конкретні види інноваційної діяльності [1, с.50].

Кожне підприємство при здійсненні своєї діяльності повинно використовувати всі можливі ресурси з максимальною ефективністю. На сьогодні актуальним є перехід суб'єкта господарювання на інноваційний розвиток шляхом освоєння нових видів продукції. У 2015р. 87,7% інноваційно активних промислових підприємств упроваджували інновації (або 15,2% обстежених промислових).

Таблиця 1

Кількість підприємств, що впроваджували інновації, за типами інновацій та регіонами у 2015р. [2].

(од)

	Кількість підприємств	У т. ч. впроваджували				
		інноваційні види продукції	з них		інноваційні процеси	з них маловідходні, ресурсозберігаючі
			нові для ринку	нові для підприємства		
Україна	723	414	114	342	400	155
Вінницька	22	15	5	12	11	5
Волинська	11	4	1	4	6	1
Дніпропетровська	43	28	10	20	21	10
Донецька	17	11	5	8	7	7
Житомирська	27	11	3	8	16	3
Закарпатська	11	6	–	6	7	2
Запорізька	45	35	10	30	20	11
Івано-Франківська	23	11	2	11	14	5
Київська	43	17	3	16	27	4
Кіровоградська	22	12	2	10	8	5
Луганська	7	3	–	3	5	2
Львівська	61	27	10	21	44	11
Миколаївська	22	11	2	9	9	3
Одеська	32	13	2	11	16	6
Полтавська	27	19	1	19	10	4
Рівненська	12	5	1	4	8	2
Сумська	22	15	7	11	9	6
Тернопільська	16	9	5	6	10	5
Харківська	97	44	13	35	67	30
Херсонська	19	12	3	10	10	3
Хмельницька	18	11	2	10	8	5
Черкаська	25	16	4	14	12	4
Чернівецька	9	6	–	6	5	3
Чернігівська	14	10	2	8	7	4
м. Київ	78	63	21	50	43	14

У 2015р. промислові підприємства впровадили 3136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської (27,2% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (12,7%), Львівської (8,0%), Харківської (6,6%) областей та м. Києва (14,4%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не

віднесених до інших угруповань (22,9%), паперу та паперових виробів (16,2%), харчових продуктів (11,3%), металургійного виробництва (5,5%).

Кількість упроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) становила 1217, найбільше з яких впровадили підприємства Харківської (17,4%), Сумської (15,2%), Запорізької (9,4%), Дніпропетровської (6,3%) областей та м. Києва (12,5%); за видами економічної діяльності – на підприємствах з виробництва машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (25,3%), інших транспортних засобів (12,3%) та харчових продуктів (7,8%). Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 458 – маловідходні, ресурсозберігаючі.

У 2015 р. 570 підприємств реалізувало інноваційну продукцію на 23,1 млрд. грн. Серед таких підприємств 37,4% реалізували продукцію за межі України, обсяг якої становив 10,8 млрд. грн. Кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. Обсяг такої продукції становив 7,3 млрд. грн, майже дві її третини підприємства поставили на експорт. Значна кількість підприємств (86,0%) реалізовувала продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг становив 15,8 млрд. грн. Кожне третє підприємство реалізувало за межі України 40,1% такої продукції [2].

Проблема визначення методів інноваційного розвитку підприємства полягає в тому, що майбутня конкурентоспроможність і успішність підприємства не визначається наявними умовами й регламентами.

Структура методів, які застосовуються на макрорівні управління інноваційним розвитком підприємств:

1. Методи економічного стимулювання. За допомогою методів цієї групи держава стимулює розвиток пріоритетних галузей, розвиток науки і техніки, інвестиційну й інноваційну діяльність, регулює виробництво певних видів товарів, що у свою чергу надає можливості розвитку підприємницьких структур і окремих суб'єктів господарської діяльності. Так, зокрема, екологічні платежі змушують підприємства – забруднювачі навколишнього середовища знижувати викиди, унаслідок цього виникають потреби у відповідному контролюючому устаткуванні й обладнанні з очищення шкідливих відходів, що впроваджується ними у виробництво. Таким чином, з'являються ринкові можливості розвитку (переважного інноваційного) для підприємств – виробників цього обладнання.

2. Методи планування. Включають групу методів, які передбачають проведення планово-дослідницьких робіт, що передують соціально-економічному розвитку. Методи цієї групи стимулюють розвиток певних галузей, регіонів, певних видів діяльності, чим у свою чергу прискорюється розроблення інновацій різного рівня й інноваційний шлях розвитку в цілому.

3. Правові методи. Ці методи здійснюють регулюючий вплив через правове регламентування конкретних видів діяльності, систему державних стандартів і методів прямого адміністрування. Так, система жорстких стандартів якості продуктів харчування дала поштовх розвитку фірм, що спеціалізуються на їхній сертифікації [3, с.9-10].

4. Методи соціального регулювання. Вони впливають на розвиток ринку певних видів товарів через громадські рухи («зелені»), різні недержавні організації (наприклад, професійні асоціації). Цей вплив може як стимулювати розвиток, так і протидіяти йому.

5. Методи політичного регулювання. На розвиток ринкових можливостей впливають шляхом надання різного роду прав і свобод: права займатися підприємницькою діяльністю, права на власність, наділення певним правовим статусом окремих територій (вільні економічні зони, офшорні зони, що стимулюють розвиток конкретних регіонів і видів діяльності), захист інтелектуальної власності тощо [4, с.139-140]. Слід зазначити, що серед розглянутих методів управління інноваційним розвитком провідна роль належить економічним, тому що тільки їх вплив може бути як прямим, так і опосередкованим.

Сучасна система управління інноваційною діяльністю на великих і середніх підприємствах передбачає створення:

1) спеціальних підрозділів, рад, комітетів тощо. Їх завданням є визначення ключових напрямів інноваційної діяльності і внесення відповідних пропозицій у раду директорів. До їх складу можуть входити керівники виробничих підрозділів, представники функціональних служб;

2) центральних служб розвитку нових продуктів. Їхня функція полягає у координації інноваційної діяльності всіх підрозділів з метою комплексного підходу до створення нових продуктів;

3) цільових проектних груп чи центрів із розроблення нової продукції, реалізації проектів. Керівником такої групи призначають автора ідеї, який сам підбирає для її реалізації команду, як правило, із 10-15 осіб, у професіоналізмі яких він впевнений. У разі успіху така група може стати дочірньою фірмою;

4) конструкторських груп, лабораторій, наукових центрів, що перебувають у складі виробничих підрозділів;

5) венчурних підрозділів і спеціальних фондів стимулювання інноваційної діяльності;

6) консультаційної групи в сфері нововведень: це дослідники, провідні спеціалісти; консультують керівництво фірми і представників підрозділів;

7) спеціальних лабораторій з проблем освоєння нових технологій [1, с.59].

Промислове підприємство зазвичай самостійно планує свою діяльність, а тому від правильно обраного напрямку розвитку залежить ефективність його діяльності в цілому та прибутковість зокрема.

Список використаних джерел:

1. Васильєв, О. В. Конспект лекцій «Економіка і організація інноваційної діяльності» (для студентів 4 курсу напрямку підготовки 0501 «Економіка і підприємництво» спеціальності 6.050100 «Економіка підприємства») [Текст] / О.В. Васильєв, Н.М. Богдан; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва – Х.: ХНАМГ, 2010. – 100с.

2. Статистичний збірник "Наукова та інноваційна діяльність в Україні" Архів Дежкомстату - 2014 рік.

3. Управління інноваційним розвитком: конспект лекцій з дисципліни / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська – Суми: Вид-во СумДУ, 2006. – 129с.

4. Микитюк, П.П. Інноваційний менеджмент. / П.П. Микитюк – Тернопіль: Економічна думка, 2006. - 295с.

Ребенок А.В., студентки 3 курсу,
група МР-141, факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Забаштанська Т.В.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: nasty.zima.love@mail.ru

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО МАРКЕТИНГУ

Під сучасним маркетингом – розуміють складне соціально-економічне явище, яке найбільш доцільно розглядати як сукупність основних чотирьох чинників діяльності, постійно змінних параметрів поведінки в умовах ринку: маркетинг як концепція управління; маркетинг як філософія взаємодії і координації підприємницької діяльності; маркетинг як засіб забезпечення переваг у конкурентному середовищі; маркетинг як метод пошуку правильних рішень.

На сьогодні соціальна відповідальність бізнесу набуває помітного розвитку. У суспільстві формується думка про те, що роль підприємств не має обмежуватися лише отриманням прибутків, а тому доцільніше купувати товари підприємців, які виділяють кошти на суспільні потреби. Відповідно до принципів сталого соціально-економічного

розвитку серед концептуальних підходів до ведення бізнесу, концепція соціально-відповідального маркетингу є провідною [1].

За визначенням Філіпа Котлера корпоративна соціальна відповідальність – це вільний вибір підприємства на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства через реалізацію відповідних підходів до ведення бізнесу із застосуванням необхідних корпоративних ресурсів [2].

Л. Савицька зазначає, що соціальні ініціативи підприємства стають по-справжньому успішними за наявності наступних умов:

- зміст ініціативи повинен бути органічно інтегрованим з місією, цінностями, товарами чи послугами підприємства;

- втілення ідеї корпоративної соціальної відповідальності повинно бути власною, вільною ініціативою підприємства, а не здійснюватися під тиском урядових правових установ та організацій;

- сприяти досягненню бізнес-цілей, тобто виконанню маркетингових завдань, покращенню взаємовідносин з постачальниками, посередниками, підвищенню продуктивності праці;

- соціальні ініціативи, що розглядаються, повинні бути підпорядковані певній проблемі, вирішенням якої підприємство зможе займатися впродовж тривалого часу;

- представляти інтерес для усіх суспільних груп, з якими взаємодіє підприємство – споживачів, інвесторів, персоналу [3].

Тому, концепція соціально-відповідального маркетингу інтерпретується, як механізм узгодження потреб та інтересів споживачів, потреб та інтересів підприємства і потреб та інтересів суспільства.

До основних інструментів соціально-відповідального маркетингу можна віднести дослідження потреб потенційних і реальних споживачів, виявлення суспільних інтересів, дослідження соціальних та екологічних наслідків від виробництва і споживання товарів підприємства [4].

Концепція соціально-відповідального маркетингу базується на таких гіпотезах:

- бажання споживачів не завжди співпадають з їхніми інтересами, а також інтересами суспільства у цілому;

- споживачі віддають перевагу підприємствам, які демонструють турботу про задоволення їхніх бажань і потреб, індивідуального й суспільного добробуту;

- головне завдання підприємства полягає в адаптації до цільових ринків таким чином, щоб забезпечувати не тільки задоволення бажань і потреб, а також індивідуальний і колективний добробут для того, щоб залучити й зберегти споживачів [5].

Одним з прикладів застосування соціально-відповідального маркетингу є основні принципи споживчих кооперативів Європи, які формуються у вигляді:

- спільного кооперативного бренду для об'єднань кооперативів Європи, певної країни, регіону, окремої організації тощо;

- корпоративної соціальної відповідальності в межах зовнішніх і внутрішніх факторів, таких як люди, товари та послуги, зовнішнє та внутрішнє середовище, демократія, суспільство та сталий розвиток.

Таким чином, корпоративна соціальна відповідальність Європейським товариством споживчих кооперативів розглядається як кооперативна соціальна відповідальність споживчих кооперативів, основна ідея якої ґрунтується на соціальній природі кооперативів. Особливості їх соціальної політики визначаються не тільки пошуком загального економічного результату у вигляді зростання прибутку, а в більшій мірі направлені на впровадження заходів, які сприяють вирішенню загальних екологічних питань, виробництву та реалізації якісної продукції, захисту прав споживачів, боротьбі проти бідності, розвитку ідеї справедливої торгівлі тощо.

До переваг соціально-відповідального маркетингу можна віднести наступні.

Покращення фінансових показників. Прозорість політики підприємства щодо охорони навколишнього середовища та взаємовідносин з персоналом можуть впливати на фінансові показники. Численні дослідження, проведені в різних країнах, показують прямий зв'язок між якістю політики соціальної відповідальності підприємства і поліпшенням його фінансових показників.

Скорочення операційних витрат. Крім поліпшення фінансових показників, політика соціальної відповідальності дозволяє знизити операційні витрати підприємств.

Покращення іміджу та репутації бренду. Одним із факторів впливу, як показують дослідження, є і репутація підприємства як соціально відповідального суб'єкту ринкових відносин, популярність і визнання його соціальної діяльності.

Міжнародний досвід споживчих кооперативів Європи щодо стану й розвитку маркетингу у їх діяльності свідчить про те, що маркетингова концепція набуває тут соціальних рис, спрямована на захист прав споживачів та соціальну орієнтацію, справедливу торгівлю, екологізацію навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Забаштанська Т. В. Концептуальні засади соціально-відповідального маркетингу [Електронний ресурс] /Т. В. Забаштанська // Державне управління і національна безпека: зб. матеріалів І Міжнар. наук.-практ. конф. (29 вересня 2016 р.). — К., 2016.— С. 41-42. — Режим доступу : <http://euroconf.org/index.php/scuw/article/view/273/273>.
2. Котлер Ф., Ли Ненси. Маркетинг для государственных и общественных организаций [Текст] / Ф. Котлер, Ненси Ли – СПб. : Питер, 2008. – 384 с.
3. Савицкая Л. Корпоративная социальная ответственность: кому быть лидерами в XXI веке? [Электронный ресурс] / Л. Савицкая // Управление компанией. Украина. – 2007. – № 7. – Режим доступу : <http://www.management.com.ua/strategy/str166.html>.
4. Тищенко О. О. Соціально-етичний маркетинг: сутність, елементи, чинники розвитку / О. О. Тищенко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – №6. – С. 204-208.
5. Орлов П.А. Социально ответственный маркетинг: современные проблемы теории и практики / П. А. Орлов // Бизнес Информ. — 2010. — № 9. — С. 175-185.

Решітко Н. І., студент 4 курсу гр. Мен-132

Науковий керівник: **Сугоняко Д. О.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Кризова ситуація в економіці загрожує підприємству не тільки фінансовими проблемами і втратою позицій на ринку, але і втратою кваліфікованих кадрів, без яких подолати кризу стає важко.

Мотивація персоналу в умовах кризи вимагає змін як і в системі матеріального, так і нематеріального стимулювання. Матеріальна винагорода має вирішальне значення у трудовій мотивації, причому його зміст для працівника не вичерпується тільки компенсацією затрат часу, енергії, інтелекту, які витрачаються працівником при досягненні цілей організації. Грошова винагорода, точніше, форми її отримання, а також відносні і абсолютні розміри сприймаються працівником як свідчення його цінності для організації, впливають на самооцінку працівника, прямо говорять про його соціальний статус.

В умовах кризи внутрішня мотивація співробітників зазнає суттєвих змін. У цій ситуації матеріальне стимулювання працівників повинно будуватися відповідно до таких принципів:

1. При скороченні фіксованої частини доходу давати можливість заробляти за рахунок досягнень певних потрібних компанії результатів.

2. Доведення до відома всіх працівників, що їх особисті цілі повинні бути пов'язані з цілями бізнесу.

3. Роз'яснення працівникам, яким чином формується їх дохід, за що вони тепер отримують винагороду.

4. Регулярний контроль досягнення працівниками поставлених цілей у вигляді звітів, загальних «п'ятихвилинок», нарад та ін.

В цілому система матеріального стимулювання повинна стимулювати працівників на виконання цілей, поставлених керівництвом компанії.

Систему мотивації персоналу не можна назвати ефективною, якщо вона заснована тільки на дії матеріальних чинників (таких як зарплата, премії, бонуси) і не включає нематеріальні мотиви.

На сьогодні існують різноманітні методи нематеріальної мотивації: дошки і книги пошани, гімни і прапори, конкурси та перехідні кубки, пам'ятні знаки, рейтинги, ротація, корпоративні заходи, team building, усні заохочення і т. д.

Досить відомі і психологічні правила ефективної мотивації: повага особистості, щирість в похвалі, реалістичність цілей, зворотний зв'язок, можливості для зростання, заохочення групової роботи і співпраці і т.д. Вибір інструментів і правил тут багато в чому визначається організаційною культурою компанії, її розмірами, характером бізнесу, стадією життєвого циклу.

В умовах кризи найважливішим інструментом нематеріальної мотивації персоналу є корпоративна культура [1].

Важливою складовою корпоративної культури компанії є місія компанії, що представляє собою мету високого рівня узагальнення, узгоджена з цінностями організації, що відповідає на питання: навіщо потрібна людям ця організація?

Формулювання місії організації - це процес колективний. Включаючи персонал в обговорення таких серйозних питань, керівництво, з одного боку, отримує мету, дійсно узгоджену з цінностями організації, а з іншого - підвищує мотивацію персоналу. Людям важливо те, що до них прислухаються.

В умовах кризової ситуації керівництву компанії не слід повністю відмовлятися від корпоративних заходів. Так як вже саме словосполучення «корпоратив» викликає теплі емоції у всіх працівників. День народження компанії, 14 жовтня, 8 березня і ін. важливі свята для співробітників. Просто потрібно зробити їх більш економними за витратами. Відмінно спрацює, якщо ідеї цих корпоративних заходів придумують самі співробітники.

Існує таке поняття, як team building (командоутворення) - згуртування колективу за допомогою спільних поїздок в будинки відпочинку або в санаторії, участь в екскурсіях та спільні заходи. Презентації та інші акції, спрямовані на демонстрацію успіхів фірми, також повинні проходити за участю членів колективу для формування у них почуття причетності до спільної справи.

Крім цього, не можна забувати про такий досить ефективний метод нематеріальної мотивації, як заохочення від керівництва (усні та письмові подяки). Один з найлегших і найефективніших способів заохочення працівників без грошових витрат - публічне вираження вдячності за їх зусилля. Воно може бути здійснено в різних формах, зокрема у вигляді видання буклетів про компанію з розміщенням фотографій кращих співробітників компанії; розміщення рекомендаційних листів клієнтів на спеціальному інформаційному стенді компанії, де всі співробітники мають можливість їх бачити; оголошення досягнень працівника на загальних зборах, а також шляхом розсилки вітальних повідомлень за відмінну роботу по електронній пошті (з копіями для всіх інших працівників відділу або організації). Ці методи не вимагають великих грошових витрат, вони легкі і дуже ефективні [2].

Завжди можна знайти, за що хвалити людину, головне - робити це щиро. Є золоте правило керівника: лаяти наодинці, а хвалити - при всіх. Похвала при всіх матиме в кілька

разів більший ефект, ніж скупе і тихе «молодець». А ось осуд в присутності інших осіб може сильно образити людину.

В ситуації кризи люди як ніколи потребують визначеності і впевненості в тому, що керівництво має план дій. Важливо роз'яснити, в зв'язку з чим ці заходи прийняті, які подальші перспективи компанії. Погана обізнаність працівників про те, що відбувається в організації, про перспективу вирішення найважливіших проблем, які зачіпають їх інтереси, не тільки погіршує психологічний клімат в організації, знижує рівень їх довіри до керівництва, а й самим негативним чином впливає на трудову мотивацію персоналу [3].

На жаль, у багатьох працівників ніколи не питають їх думки, а якщо і запитують, то ця думка відразу ж відкидається. Залучення ж працівників збільшує їх зобов'язання перед організацією і в той же самий час допомагає спростити здійснення нової ідеї організаційних через трансформаційних змін, так як співробітники розуміють сенс змін і підтримують їх.

Поки не пройде ситуація нестабільності, спілкування керівника з співробітниками повинно носити регулярний характер - щотижня або щомісяця. Це можуть бути звітні наради, листи від керівництва, звіти за результатами діяльності компанії за період (на основі звітів співробітників). Робити це нескладно за умови, що в компанії існує система звітності. Регулярне інформування колективу про те, що антикризові заходи і спільна робота приносять результат, мотивує людей на подолання складнощів.

Список використаних джерел:

1. Управление персоналом в условиях кризиса: рекомендации для руководителя [Электронный ресурс] : Режим доступа: <http://samoukina.ru/press/press42.shtml>
2. Пустынникова Ю. Система мотивации персонала в торговых компаниях [Электронный ресурс] : Ю. Пустынникова // Режим доступа: <http://www.ipnpu.ru/article.php?idarticle=000168>
3. Хайем А. 17 способов повысить мотивацию сотрудников [Электронный ресурс].: / А. Хайем// Режим доступа: <http://www.rabotka.ru>

Савченко В.А., студентка 5 курсу,
група ММРп-161, факультет життєдіяльності, природокористування та туризму
Науковий керівник: **Рябова Т.А.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: savchnkobb@mail.ru

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Управління збутовою діяльністю передбачає розробку, планування, координацію, організацію та контроль відповідних заходів та ключових показників ефективності та масштабів просування продукції на ринку з метою налагодження перспективних довготривалих стосунків з бізнес-партнерами в рамках стратегічного партнерства.

Для більш чіткої збутової орієнтації товаровиробників слід розглянути складові частини збутової діяльності. Цілі збуту виходять з цілей підприємства, серед яких зараз превалюють цілі максимізації прибутку. Успіх підприємства на ринку все більше залежить не від зниження витрат на виробництво і ціни, а від здатності дати споживачеві товар вищої якості або що має нові властивості. Пошуком такого товару, а також незадоволених потреб займається служба маркетингу, яка зародилася на початку ХХ ст. і стала головною у визначенні політики підприємства [1, с. 55].

Проблеми збуту підприємствам необхідно вирішувати під час розробки маркетингової політики. Саме на цьому етапі слід прийняти рішення стосовно вибору ринків збуту, методів збуту і його стимулювання. Управління збутовою діяльністю підприємства передбачає визначення пріоритетних напрямків, засобів та методів, необхідних для активізації збуту. Розробка збутової політики підприємства повинна базуватись на результатах аналізу наявної

збутової системи. Причому цей аналіз доцільно здійснювати не лише за кількісними показниками, але й за якісними: рівень обслуговування, задоволеність і прихильність покупців, результативність комунікаційної політики, правильність вибору сегментів ринку, результативність роботи збутового персоналу тощо [2, с. 103].

Значний внесок у вивчення збутових процесів і структур останнім часом зробила А.Г. Кальченко, яка змістовно описала функції збуту продукції в стратегічному й оперативному вимірах. Розглядаючи збут із позиції збутової логістики (розділ логістики, присвячений проектуванню, формуванню та оптимізації мікро – і макрологістичних систем розподілу ресурсів) [6, с. 135], вона ввела поняття збуту ресурсів. Це поняття є ширшим, ніж поняття збуту продукції, яке застосовується в маркетингу та логістиці, та може використовуватися не тільки в збутовій, а й у закупівельній та операційній складових частинах логістики. Українська вчена О.М. Ямкова розглядає управління збутовою діяльністю в двох аспектах: стратегічному та тактичному.

До стратегічного рівня управління збутом належить вибір стратегії охоплення ринку, формування розподільної мережі та планування системи товароруку. Саме ці рішення передбачають прийняття довгострокових зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання (посередницькими організаціями) та потребують певного обґрунтування.

Тактичні управлінські дії спрямовані на поточне регулювання процесу збуту товарів і реалізацію таких форм маркетингової активності підприємства, що забезпечують досягнення поставлених цілей. До них слід зарахувати дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища фірми, прогнозування, організацію та стимулювання збутової мережі, аналіз результируючих показників і проведення коригувальних заходів [1, с. 58].

Система управління збутовою діяльністю промислового підприємства включає головну мету, цілі діяльності (які прийнято класифікувати на кількісні та якісні, обов'язкові та бажані, стратегічні та тактичні, комерційні цілі та цілі розвитку, внутрісистемні та над системні), стратегічну спрямованість (що обумовлює маркетингову орієнтацію, систематичне виявлення збутових ризиків, ефективну довгострокову взаємодію підприємства і партнера-покупця, інших бізнес-суб'єктів, розробку збутової стратегії підприємства, встановлення та коригування стратегічних цілей) та систему забезпечення (планування збуту, товарне, інформаційне та кадрове забезпечення, мотиваційні та організаційні механізми, сервісна підтримка, контроль та координація процесу).

Спільна реалізація стратегічних і тактичних управлінських рішень підприємства щодо збуту товарів сприяє формуванню оптимальної системи збутової діяльності з урахуванням запитів споживачів і можливостей підприємства стосовно їх задоволення з найбільшою ефективністю для обох сторін [1, с. 58].

Великий вплив на результат збутової діяльності промислового підприємства чинять інноваційні процеси розвитку технологій, техніки, матеріалів, продукції та послуг в галузі. Інноваційний процес починається задовго до початку виробничого процесу. Інноваційна складова є рушійною силою стратегічного розвитку підприємства. Власне, інновації забезпечують прямий вплив на збутову діяльність. Поштовх до розширення клієнтської бази та збільшення обсягів реалізації продукції промислових підприємств відбувається саме під впливом цього фактору. Інноваційна діяльність промислового підприємства включає в себе: дослідження, дослідно-конструкторські розробки (можливі спільно з іншими контрагентами – ВНЗ, фізичними та юридичними особами), оформлення (патентування), захист і комерціалізація прав на інтелектуальну власність, використання франшиз, впровадження у виробництво результатів інноваційної діяльності.

Науково-технічний прогрес забезпечує вирішальний вплив в розширення збутової діяльності підприємств. За допомогою інноваційного розвитку промислове підприємство може досягти наступних результатів стратегічного розвитку:

- набуті статусу лідера – виробника в галузі;
- вийти на нові ринки збуту (інші країни, суміжні галузі);
- подолати конкуренцію;

- продовжити життєвий цикл товарів;
- отримувати прибуток від збутової діяльності не лише від реалізації товарів, а й від реалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Значний вплив чинить інноваційна складова технологічного процесу виготовлення товару. Достатньо часто на підприємствах виникає ситуація, коли технологічні параметри продукції, якісні та кількісні показники заздалегідь обговорюються з майбутнім покупцем продукції, тому для більшості промислових підприємств, на відміну від торгівельних, характерне стимулювання збуту та пошук бізнес-партнерів ще до остаточного виготовлення продукції. Даний факт є практикою для крупних машинобудівних підприємств та дозволяє відразу сформулювати портфель замовлень, скоротити складські витрати на зберігання продукції, логістичні витрати, здійснити заходи щодо стимулювання збуту.

У своїй праці «Основи маркетингу» Філіп Котлер наводить вираз провідного теоретика з питань управління Пітера Друкера: «Мета маркетингу — зробити зусилля зі збуту непотрібними. Його мета – так добре пізнати і зрозуміти клієнта, що товар або послуга будуть підходити останньому і продаватимуть самі себе» [3]. Наведена цитата науковця свідчить про вірність наведеного твердження про те, що початок збуту на промислових підприємствах настає ще до того, як фізично товар буде створено.

Збутова діяльність промислового підприємства припускає пряму залежність від зовнішнього середовища. Не можна не враховувати економічну та політичну стійкість країни, стабільність законодавчої бази, соціальну сферу, а також учасників ринкових відносин. Крім цього, важливим критерієм ефективності діяльності підприємства вважається його внутрішнє середовище.

Багато маркетингологів світу, зокрема японські, підкреслюють першість організації збутової діяльності у загальній системі маркетингу, вважаючи систему товароруку серцевиною усіх маркетингових зусиль з підвищення конкурентної позиції товару та підприємства на ринку [4].

Критичний огляд теоретико-прикладних напрацювань з питань збутової діяльності дозволив систематизувати широкий спектр рішень, що приймаються у сфері збутової політики, і виділити такі основні напрями її реалізації [5, с. 303-304]:

- розробка та впровадження стратегії розподілу - передбачає вибір типу каналу розподілу (маркетингової збутової системи), визначення ступеня інтенсивності розподілу та структури каналу розподілу, а отже, прийняття політичних рішень в області співпраці з посередниками та управління взаємовідносинами в каналі;
- вибір стратегії просування продукції через канал розподілу - окреслює тип комунікаційної політики у збутовому каналі (PUSH- і PULL- стратегії) зосередження зусиль щодо заохочення та стимулювання або на кінцевих споживачах, або на збутових посередниках;
- забезпечення процесів маркетинг-логістики – охоплює реалізацію політики щодо оброблення замовлень, складування та формування товарних запасів, транспортування продукції тощо;
- мотивація збутового персоналу – визначає впровадження принципів управління збутовим персоналом та є основою формування культури продажів, системи розвитку персоналу та матеріальних і нематеріальних заохочень, сфери корпоративних комунікацій, підходів до оцінки результатів праці.

Список використаних джерел:

1. Ямкова О.М. Зміст формування збутової політики виробничих підприємств / О.М. Ямкова // Економіка і управління. – 2012. – № 2. – С. 52-59.
2. Д. И. Баркан Управление сбытом : учеб. пособ. / Д. И. Баркан. - СПб., 2004. - 341 с.
3. Ф. Котлер. Основы маркетинга. Краткий курс.: [пер. с англ.] / Ф. Котлер – М.: Издательский дом "Вильямс", 2005. — 656 с.
4. Капп Т.О. Сбытовая политика подшипникового предприятия / Т.О. Капп – Экономика и управление. Экономические науки - 2009. - № 12(61) –С. 219-223.

5. Гамалій В. Ф. Сучасні проблеми збутової політики українських підприємств [Електронний ресурс]. / Гамалій В.Ф., Романчик С.А., Фабрика І. // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. Серія: Економічні науки. – Кіровоград : КНТУ, 2012. – Вип. 22 (Ч. II).

6. Лагоцька Н.З. Уточнення змісту та актуальні принципи збутової політики збутової політики підприємства / Н.З. Лагоцька // Бізнес інформ – 2014.- №5 - С. 302-305.

Садюк А.В., аспірант
Науковий керівник: **Колеснікова Н.М.**, д.е.н., професор
Державний економіко-технологічний університет транспорту (м. Київ, Україна)
e-mail: And.cowdi@gmail.com

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПУ ПРОСТОТИ ДЛЯ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Реформування залізничного транспорту України та стратегічне прагнення України щодо інтеграції у європейське співтовариство потребує визначення концептуальних засад лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту. Аналіз наукових публікацій присвячених питанням ціноутворення на підприємствах залізничного транспорту свідчить, що питання визначення концептуальних засад лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту залишилося поза увагою, тому в зв'язку з цим видається актуальним розгляд питання щодо визначення того, що необхідно для реалізації одного із важливих принципів лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту.

Виходячи з визначення лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту [1] та концепції – під концепцією лібералізації ціноутворення на послуги залізничного транспорту будемо розуміти провідний задум, що визначає стратегію дій у послабленні державного регулювання ціноутворення з поступовим розширенням меж економічної свободи щодо встановлення цін на продукцію підприємств залізничного транспорту, яка створюється у потенційно конкурентних секторах, в результаті створення для них таких умов господарювання, які стимулювали б розвиток конкуренції, в тому числі й шляхом її адвокатування.

Формалізуючи концептуальні підходи, на яких повинна базуватися лібералізація ціноутворення слід говорити про те, що такі підходи мають враховувати передумови лібералізації ціноутворення та базуватися на принципах лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту.

Одним із таких важливих принципів для лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності залізничного транспорту є принцип простоти [2].

Для реалізації принципу простоти, щоб прискорювати процеси лібералізації потрібно створення простих, але в той же час деталізованих процедур, правил, політик, в тому числі застосування регуляторної «гільйотини», використання практик кращого регулювання (better regulation, smart regulation).

Так, при впровадженні лібералізації ціноутворення враховування стратегії «регуляторної гільйотини» полягатиме в тому, що здійснюється швидкий перегляд великої кількості нормативних правових актів та визначаються недійсними ті механізми, які є економічно неефективними, в результаті яких регулювання призводить до великих видатків.

«Регуляторна гільйотина» була розроблена в Швеції у 1980 р. та широко застосовується у багатьох країнах для «фільтрації» непотрібних нормативних актів. Наприклад, у Мексиці «гільйотина» була застосована для зменшення кількості непотрібних ліценцій та дозволів у підприємстві тощо [3].

В Україні в якості прикладу можна навести наступний: на сайті Верховної Ради України станом на листопад 2016 р викладена поточна зі змінами 2013 року редакція постанови Кабінету Міністрів України від 29 лютого 1996 р № 262 «Про затвердження Положення про Державну адміністрацію залізничного транспорту України» [4], хоча відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 25 червня 2014 року № 200 «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» з моменту утворення товариства Державна адміністрація залізничного транспорту України як особа повинна припинити існування (пп.4, п.5 Постанови) [5], а, отже, повинні втрачати і чинність всі нормативні документи, що пов'язані з її діяльністю.

Список використаних джерел:

1. Колесникова, Н., Садюк, А. Сутність та зміст лібералізації ціноутворення у потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту / Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». — К. : 2015. — Вип. 34. — С. 121-130.
2. Садюк, А.В. Деякі принципи лібералізації ціноутворення в потенційно конкурентних секторах діяльності підприємств залізничного транспорту / Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики : Матеріали п'ятої міжнар. Наук.-практ.кон., 15-16 вересня 2016 р. – О.: Атлант, 2016. – С. 320-321.
3. Метод гильотины: анализ и практика его применения /Агентство США по международному развитию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.namsb.tj/phocadownload/beilibrary/usaidbeiguillotinemethodtj.pdf> (Дата звернення 16.11.2016).
4. Положення про Державну адміністрацію залізничного транспорту України: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 лютого 1996 р № 262 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/262-96-%D0%BF> (Дата звернення 16.11.2016).
5. Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця»: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 червня 2014 року № 200 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/200-2014-%D0%BF#n53> (Дата звернення 16.11.2016).

Сергієнко І.Ф., студентка гр. МРТ-151

Науковий керівник: **Карпенко Ю.М.**, к.е.н., доц. кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

СУЧАСНІ АСПЕКТИ В МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ БРЕНДІВ

Термін бренд є похідним словом та означає процес «ставлення відмітки». Таке трактування терміну бренд застосовувалося в часи коли виробники випалювали свої певні знаки, марки, чи бренди, на своїй продукції. Первинне поняття було створено для позначення джерела, виробника чи власника продукту або речі, перші брендові знаки використовувалися також для таврування великої рогатої худоби, коней, овець та інших домашніх тварин. З розвитком комерції слово «бренд» стало означати походження продукту і застосовувалось з метою для відокремлення одного виробника від інших адже з розвитком суспільства та розвитком ринкових відносин вироблення подібної продукції ставало все більшим. Таким чином бренди стали основним засобом в рекламі вже з моменту виникнення ринкових відносин. Сьогодні поняття «бренд» зазвичай вживається для позначення або ідентифікації виробника чи продавця продукту або послуги. Бренди на даний час є комерційно унікальним явищем. Їх можна купувати, продавати, брати або здавати в оренду, захищати на національному і глобальному рівні.

В широкому розумінні термін “бренд” — комплекс понять, які узагальнюють уявлення людей про відповідний товар, послугу, компанію або особистість. Використання бренду в маркетингу підвищує шанси товару на комерційний успіх за умови гарно розрекламованого бренду [1].

Створення сильного, розрекламованого бренду з значним капіталом дає компанії переваги [3].

- підвищує прихильність покупців;
- забезпечує обізнаність про товар чи послугу з боку покупців;
- знижує можливість бренду до маніпуляцій з боку конкурентів або в умовах ринкової кризи;
- створює більш сприятливу реакцію покупців на зростання або зниження цін;
- надає виробнику знання, що продукт в пам'яті споживачів займає позитивне враженням;
- зміцнює співпрацю на різних каналах збуту;
- сприяє зростанню ефективності маркетингових заходів;
- розширює перспективи ліцензування.

Асоціації в споживачів стосовно бренду при маркетингових дослідженнях можуть бути викликані безпосередньо через досвід покупців, певного контакту з брендом раніше або за допомогою реклами яка використовується для ідентифікації бренду. При цьому сила бренду передбачає, що покупці його впізнали, відчували, побачили і почули про нього, та запропонували інформацію маркетинговим службам, ті в свою чергу провели дослідження, проаналізували данні та визначили постійність «присутність» у їхній свідомості. Основна проблема, з якою стикаються маркетологи у процесі будівництва бренду, полягає в тому, щоб забезпечити покупців позитивним досвідом контакту з товарами або послугами.

У маркетингові дослідження бренду входять наступні напрямки:

- 1) опис зовнішніх рис бренду (найменування, логотип, товарний знак, упаковка, фірмові кольори, одяг співробітників, оригінальний обсяг і вага, сіли їсти, сам продукт, а так само його форма і колір, персонаж бренду, якщо є);
- 2) аналіз слогана;
- 3) опис та аналіз характеру бренду (мовні характеристики, сенс назви, лексика і т.д.);
- 4) аналіз стилю реклами (креатив, філософія, чек-лист, набір готових шаблонів і формул в рекламі і чому вони саме такі);
- 5) аналіз і опис образу, іміджу, репутації;
- 6) опис основних схем роботи з торговою маркою (як створювалася, як виводилася на ринок, чому саме так, репозиціонування, позиціонування, ребрендинг, рестайлінг якщо були);
- 7) опис інструментів створення і захисту торгової марки (вільні ніші, чому їх зайняла марка, в яких нішах вона була раніше, чому змінила ніші, сегментування, позиціонування, індивідуальність марки, юридичний захист торгової марки, комплекс маркетингу для цієї торгової марки);
- 8) розвиток марки (чи була зміна найменування, логотипу, чому і т.д [1]).

Розроблені та продумані кроки в побудові бренду з урахуванням моделі капіталу бренду на основі споживчих переваг допоможуть компаніям домогтися глибокого резонансу бренду. При проведенні досліджень бренду маркетологи враховують реакцію покупців, створюють імідж з позитивним відгуком про товар або послугу безпосередньо в споживача чи потенційного користувача бренду. Схвалення бренду та позитивне ставлення до нього має місце, коли інші люди зізнаються, що теж користуються даним брендом, або коли сам продукт надзвичайно характерний для споживачів. Компанії, здатні створити резонанс і зблизитися зі своїми споживачами, в подальшому мають високий ступінь комерційної вигоди адже зможуть підвищувати ціну на свої бренди, проводити більш ефективну маркетингову політику. Маркетологам це дозволить краще оцінити діяльність з формування бренду, розробити програми з дослідження ринку.

Тому, під час розробки бренду обов'язковим є врахування життєвого циклу товару, ринку на якому знаходиться бренд, життєвий цикл бренду. Створення брендів складний процес тому найчастіше маркетологи розробляють його для великих компаній замовників, при цьому слідкуючи за брендами конкурентів, шляхом проведення різноманітних досліджень. Тому компанії, які планують в майбутньому отримувати прибуток впроваджуючи успішний бренд, змушені вкласти значні ресурси в його розвиток сьогодні.

Список використаних джерел:

1. Кий М. Оцінювання вартості бренду //Отдел маркетинга. - 2007. - №9 - с. 13-18. 4. Котлер Ф. "Основы маркетинга" Пер. с англ. - М.: "Ростинтэр" 1996 -704 с
2. Електронний ресурс - Маркетинг - Гаркавенко С.С.
3. Власенко О.О. Новітні підходи до створення нового бренду та виведення його на ринок //Проблеми науки. - 2007.- №2 - с.39-42.

Середа М. В., студентка 4 курсу
група Мен-132, факультет проектного менеджменту,
управління якістю та життєзабезпечення
Науковий керівник: **Сугоняко Д.О**
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 ринку, 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.Азоєв, 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 потрійну 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

Тимощенко Д.М., студент 5 курсу

Група КБс-161, обліково-економічний факультет

Науковий керівник: **Бивойно Т.П.**, ст. викладач

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

stus1995@gmail.com

БЕНЧМАРКІНГ ЯК СУЧАСНИЙ МЕТОД МЕНЕДЖМЕНТУ

В сучасних умовах на ринку споживачеві представлені товари як вітчизняної так і закордонних економік. З одного боку це погіршує положення вітчизняних виробників на національному ринку, а з іншого боку через конкуренцію стимулює розвиток вітчизняні підприємств та організації до розвитку. На багатьох використовують різні інструменти вивчення ринків і конкурентів (конкурентний аналіз, дослідження структури ринка, попиту і пропозиції, тощо). В той час зарубіжні компанії як одним з методів ефективного управління обрали метод бенчмаркінгу, який українські спеціалісти тільки починають впроваджувати.

Питанням бенчмаркінгу в системі управління зарубіжні і вітчизняні вчені присвятили багато наукових праць. Серед зарубіжних вчених варто відмітити: Б.Зеньбицький, Д.Кісперська-Моронь, Р.Ковалак, Т.Бендель, Т.Боултер, та інші. Серед вітчизняних – це О.О.Терещенко, Л.С.Довгань, П.В.Мирошниченко, але українські вчені здебільшого спираються на зарубіжний досвід.

Бенчмаркінг – це метод менеджменту, який з'явився ще в стародавні часи, однак, офіційно за час появи бенчмаркінгу вважається кінець 70-х років ХХ століття [1; 2]. Назва

бенчмаркінг походить від англійського слова «benchmark», що означає орієнтир, еталон. Існує багато визначень бенчмаркінгу – кожне з яких сконцентроване на дещо різних аспектах цього методу. Причиною цього став інтенсивний розвиток бенчмаркінгу протягом останніх 30 років. Раніше він охоплював три напрямки: знаходження кращого способу вирішення проблеми, спроба зрозуміти суть проблеми, перенесення та використання бенчмаркінгу в своїй організації [3]. Найбільш ґрунтовне визначення було опрацьоване APQC (American Productivity and Quality Centre), згідно якого бенчмаркінг – це процес порівняння своєї організації з практикою функціонування і результатами діяльності найкращих світових організацій з подальшою адаптацією основних рис «зразкової» практики у виробничих процесах своєї організації [2].

Як метод управління він використовується здебільшого великими організаціями. Ототожнюються його зі звичайним аналізом конкурентів чи маркетинговим дослідженням, найчастіше до бенчмаркінг використовують тоді, коли потрібно вільно вибудовувати будь який процес наприклад, виробничий, і для в наслідок цього виникає необхідність вивчати досвід конкурентів та, беручи до уваги їх помилки, адаптувати подібні технології і процеси у себе, таким чином, бенчмаркінг наче допомагає компанії покращувати свою конкурентоспроможність виявляючи свої слабкі сторони на фоні конкурентів.

У менеджерській літературі виокремлено принципи, на яких базується метод бенчмаркінгу. Головні з них можна описати як:

- порівняння з найкращими – найбільш часто з лідером галузі [4];
- навчання в інших – інші організації, які функціонують на ринку повинні бути джерелом інформації, пов'язаної з процесами, що відбуваються в даній організації [4];
- постійна оцінка продуктів, послуг чи методів досліджуваної організації на фоні досягнень конкурентів – тільки постійний моніторинг може принести максимальну користь від використання бенчмаркінгу [4; 5];
- структуризація, систематичність, використання багатьох методів і допоміжних технік – бажання зробити багато за короткий проміжок часу може закінчитися перевантаженням інформацією з подальшими відхиленням в ієрархії пріоритетів [1; 5];
- прагнення досягти рівня найкращих в даній галузі – важливим є знайти правильний «зразок» [4; 1];
- універсальність – бенчмаркінг може бути застосований до будь якого виду господарської діяльності [1];
- колективний характер – всі працівники беруть участь у впровадженні та реалізації бенчмаркінгу [1];
- погляд в минуле, задля досягнення майбутніх тенденцій розвитку [2];
- орієнтація на якість, що збільшує задоволення клієнтів [2];
- прагнути змін і розвитку, що виховує культуру прагнення до постійного вдосконалення [2];

Існує багато видів бенчмаркінгу. Так, О.О.Терещенко виокремлює наступні види бенчмаркінгу:

- Внутрішній(орієнтований на аналіз в межах однієї організації, наприклад різних структурних підрозділів);
 - Функціональний(порівняння методик і процесів з організаціями-не конкурентами);
 - бенчмаркінг зорієнтований на конкурентів[6];
- Однак, існує ще більш детальна класифікація бенчмаркінгу: (рис.1.1)

Вид	Характеристика
Внутрішній	бенчмаркінг, який здійснюється усередині організації шляхом зіставлення характеристики окремих виробничих одиниць за певні періоди часу.
Конкуренто-спроможності	оцінювання та порівняння характеристик підприємства з конкурентами; дослідження специфічних продуктів, можливостей процесу або адміністративних методів підприємств-конкурентів.
Витрат	порівняння витрат організації за певні проміжки часу з витратами конкурентів
Функціональний	бенчмаркінг, що порівнює характеристики та технологію визначеної функції в двох або більше організаціях одного сектора
Процесу	приведення визначених показників, характеристик та функціональності процесів до ідеальних в аналогічних процесах підприємств-конкурентів.
Загальний	бенчмаркінг процесу, що порівнює визначену функцію в двох або більше організаціях незалежно від сектора їхньої діяльності
Асоціативний	проведення бенчмаркінгу організаціями, які перебувають у вузькому бенчмаркінговому альянсі.
Стратегічний	систематичний процес, спрямований на оцінку альтернатив розвитку, реалізацію стратегій для підвищення ефективності на основі вивчення успішних стратегій зовнішніх підприємств-партнерів.
Глобальний	розширення стратегічного бенчмаркінгу з урахуванням асоціативного бенчмаркінгу.

Рис.1.1. Класифікація бенчмаркінгу[7]

Існує безліч методик бенчмаркінгу, але незалежно від різних підходів безлічі авторів до елементів бенчмаркінгу, переважно процедура бенчмаркінгу є наступною [8]:

- вибір і підготовка документації щодо предмету досліджуваного процесу;
- ідентифікація потенційного партнера, що досяг кращих показників в реалізації даного процесу;
- дослідження процедур процесу, що вивчається;
- ідентифікація чинників, що відповідають за кращу ефективність досліджуваного процесу;
- впровадження покращень до власного процесу з урахуванням отриманої від партнера бенчмаркінгу інформації;

Як і будь який метод менеджменту бенчмаркінг має свої сильні та слабкі сторони. До сильних сторін бенчмаркінгу слід віднести:

- краще розуміння сутті власних процесів;
- концентрація на довгострокові результати господарської діяльності;
- розвиток вміння удосконалення процесів;
- моніторинг і аналіз змін оточення за допомогою дослідження конкурентів;
- співпраця і взаємне навчання з іншими організаціями;
- визначення слабких сторін, тощо

До слабких сторін в свою чергу відносяться:

- застосування бенчмаркінгу як безглузлого копіювання інших організацій;
- недостатність професіоналізму організацій, що беруть участь у бенчмаркінгу;
- відсутність ідеальної методики вибору партнера;
- відсутність гарантії, що порівняння організації за допомогою параметрів дадуть повний образ партнера(-ів) [9;8;10].

Не дивлячись на відносно велику кількість слабких сторін – бенчмаркінг застосовується організаціями по всьому світу. При цьому варто пам'ятати, що вдосконалення сфер діяльності за допомогою бенчмаркінгу не може бути одноразовим – це систематичний процес, однією з цілей якого є постійне нагромадження інформації і пошук що раз кращих рішень, що повинно гарантувати організації успіх.

Список використаних джерел:

1. ZIĘBICKI B. (2007), Benchmarking w doskonaleniu organizacji usług użyteczności publicznej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
2. KISPERSKA-MOROŃ D. (2002), Benchmarking jako narzędzie zarządzania logistycznego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice.
3. KOWALAK R. (2009), Benchmarking jako metoda zarządzania wspomagająca controlling przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
4. Metody zarządzania przedsiębiorstwem w przestrzeni marketingowej(2004), R. Krupski (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
5. BENDELL T., BOULTER L. (2002), Benchmarking, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
6. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навчальний посібник. [Текст]/ О.О. Терещенко - К.: КНЕУ, 2003.- 554 с.
7. Довгань Л.Є. Стратегічне управління: Навчальний посібник.[Текст]/ Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П.Артеменко. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 440 с.
8. WĘGRZYN A. (2000), Benchmarking. Nowoczesna metoda doskonalenia przedsiębiorstwa, Oficyna Wydawnicza: Drukarnia „Antykw” s.c., Kluczbork–Wrocław.
9. ZIMNIEWICZ K. (1999), Współczesne koncepcje i metody zarządzania, PWN, Warszawa.
10. KUCZEWSKA J. (2007), Europejska procedura benchmarkingu: programy działania, PARP, Warszawa.

Шаинидзе Д. Н., студент 4 курса
Научный руководитель: **Гечбаия Б.Н.**, доктор экономики, профессор
Батумский государственный университет им. Шота Руставели
(г. Батуми, Грузия)

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В ГРУЗИИ

Постановка проблемы. В последние годы во многих странах мира наблюдаются кардинальные изменения в экономике и в обществе в целом. В настоящее время мировая экономика активно старается формировать новую парадигму научно-технологического развития. Ее составляющими являются растущие, тесные связи между рыночным капиталом и новыми технологиями, быстрое развитие «новой т.е. основанной на знании экономики», усиление новых социально ориентированных технологий. Сегодня, как никогда, приоритетным является верное определение роли государственного управления как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде.

Анализ последних исследований и публикаций. Работа основана на последних библиографических источниках, которые используются в процессе работы: Кокиаури Л. „Основы менеджмента в схемах“, Тбилиси 2009; Бараташвили Е. „Инновационный менеджмент“, Тбилиси 2009; Бараташвили Е. Гечбаия Б. „Современные бизнес стратегии“, Тбилиси 2011; Arthur A. Thompson, Jr., A.J. Strickland III „Strategic Management“. Concepts and Cases; „McGraw-Hill Companies“. 2001; Michael. H Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. „Management“. Harper & row, Publishers, New York. 2007; Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. „Management“. Harper & row, Publishers, New York. 2007; Richard L. Daft. „Management“. Vanderbilt Univesrsity. South-Western. Tomson Learning. 2008.

Определяющий роль управления в обеспечении прогресса страны обусловлено ее основными функциями, главными из которых являются: Во первых управление подразумевает принятия стратегических и текущих решений, которые охватывают влияние на развитие как макроэкономических, так и микроэкономических процессов. Во вторых, ее

важной функцией является осуществление принятых стратегических и тактических решений с помощью экономических и административных инструментов, а также соответствующих мероприятий с учетом меняющихся обстоятельств. В третьих, управление должно обеспечить прогресс страны, политическую и правовую защиту ее экономического суверенитета. В четвертых, управление создает взаимодействующую систему прав, функции и ответственности различных иерархических уровней и должностных лиц с целью эффективного решения существующих социальных и экономических проблем. Известный экономист Г. Минцберг отмечает, что управление это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, который необходим для того, чтобы сформировать и достичь намеченную цель.

Необходимо осознать, что институциональные преобразования, трансформационные процессы вызваны не только переходом на рыночное хозяйствование, а является постоянным процессом, который требует системного управления. В этом процессе ведущим является роль государства, эффективность правительства.

Интересы развития страны подразумевают, что система управления постоянно должна обеспечивать условия для реализации выше отмеченных функции. В месте с тем, достичь высокую степень системы управления возможно только путем оптимизации его основных элементов. К этим элементом относятся – организационная структура управления, система коммуникации и принятия решения, использование информации и менеджмент персонала. Современная эпоха характеризуется тем, что эффективность управления оказывает решающее влияние на конкурентоспособность страны, решение ее социальных и экономических проблем. Управление в наше динамичное время представляет собой сложную работу, которую невозможно успешно выполнить, если будем руководствоваться только „сухими“ зазубренными формулами. Руководитель должен совмещать общепризнанные понятия и значения тех многочисленных вариации, которыми одна ситуация отлечается от другой.

Курс свободной экономики в Грузии обеспечивает быстрое экономическое развитие, дальнейшую либерализацию экономики, углубление внешних торговых взаимоотношения и диверсификацию экспорта, привлечение прямых иностранных инвестиции и повышение роли частного сектора экономики. В этом направлении в стране осуществлены цели ряд значительных мероприятия.

За последние годы Грузия значительно улучила макроекономические параметры, также свои позиции в некоторых известных и в значительных международных рейтингах. По конкурентоспособности национальной экономики Грузия занимает 88-ое место (по рейтингу всемирного экономического форума).

Потенциал управления страны включает в себе следующие основные элементы: уровень развития предпринимательства, навыки управления – способствовать развитию предпринимательства и инновационной деятельности, новаторства, индивидуальной инициативности, качеству риска; повышению эффективности потенциала и навыкам делегирования функции управления в нижних иерархических уровнях и к исполнителям; качеству результативных взаимоотношения руководителя и подчиненных. Также важно качество использования современных информационных систем на всех уровнях управления. Качество развития стратегического менеджмента способствует осуществлению намеченных целей; совершенствует совмещение долгосрочных и краткосрочных задач, совершенствует навыки оптимизации, качества ориентации на потребности потребителей, включение в мировое хозяйство, антикризисное управление и т.д.

Изучение управленческого потенциала Грузии по приведенным критериям показывает, что он относительно низок и частично не соответствует современным требованиям развития, что сегодня и на будущее необходимо для обеспечения дальнейшего прогресса страны.

Во первых, относительно низок уровень предпринимательства и инновационной деятельности. Часто акцент делается на традиционный бизнес (на торгово-посредническую деятельность), а не на предпринимательство, суть которого новая комбинация факторов

производства с использованием новшеств менеджмента. Собственно инновационный потенциал также скромнен. Он охватывает сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, разработки и внедрения новой техники и технологии, что происходит в незначительных масштабах. Инновационной деятельности препятствует также низкий уровень инвестиций. Следовательно, для развития предпринимательства основополагающее значение имеет развитие инновационного менеджмента, а также развитие масштабов интеллектуального капитала и инновационной деятельности.

Изучение управленческого потенциала Грузии по данным критериям показывает, что он не полностью соответствует как современным требованиям, так и успешному решению тех задач, которые необходимы для обеспечения прогресса страны на сегодня и в будущем.

В целом эффективность менеджмента прежде всего определяется следующими показателями: валовый внутренний продукт страны на душу населения, валовый внутренний продукт на численность работников, занятых государственным управлением, соотношение валового внутреннего продукта на общую численность работающих, энергоёмкость валового внутреннего продукта, информацияемкость валового внутреннего продукта, удельный вес персонала, пользующихся услугами интернета к общему числу занятых и т.д.

Качество мотивации и менеджмента является низким, т.к. для него главным является не более полное удовлетворение потребностей потребителей, а реализация интересов личностей, занятых бизнесом. Именно такое положение вещей обуславливает относительно низкую социальную ответственность бизнеса и менеджмента в Грузии, когда занятие в сфере государственного и экономического управления этого не чувствуют в следствии низкой квалификации или слабой мотивации.

Анализ развития менеджмента с учетом мировой практики дает возможность выделить следующие основные тенденции:

1. Главной функцией, целью менеджмента является формирование такой совершенно новой функции, как получение знания для использования знания. Грейсон Джексон и О’дэль в труде „американский менеджмент на пороге XXI века“, указывали, что внимание правительства главным образом направлен на бюджетный и торговый дефицит, но не менее опасным представляется и третий вид дефицита – просветительный.

2. Актуализация социальной функции менеджмента, социальной ответственности, его продвижение;

3. Повышение значения опережающей стратегии в менеджменте;

4. Повышение значения институциональных основ менеджмента;

5. Усиление обеспечения менеджмента информационными технологиями;

6. Развитие глобальных организации - тенденция повсеместной глобализации в мировом масштабе, рост производственных и технологических возможностей, транснационализация потребительских и ресурсных рынков, в любой точке мира вызывает необходимость глобальной организации деятельности;

7. Доминирование гибкой адаптивной организации. Для современных и будущих организации одной из особенностей является умение быстро адаптироваться на рыночные колебания (изменения);

8. Ориентация на устойчивое и безопасное развитие.

Выводы. Очевидно, что отмеченные тенденции тесно взаимосвязаны между собой причинно – следственными отношениями, реализация которых является основой повышения социального и экономического прогресса. Недостатки в управлении экономикой страны непосредственно действует на рейтинг привлекательности страны, иностранных партнерах, инвесторах при осуществлении различных программ и проектов. Мировой рейтинг стран публикуется ежегодно и представляет собой значительный индикатор экономики стран.

Список использованных источников:

1. Бараташвили Е. Гечбаия Б. Современные бизнес стратегии, Учебник, Тбилиси 2011;
2. Бараташвили Е. Инновационный менеджмент, Тбилиси 2009;

3. Кокиаури Л. Основы менеджмента в схемах, Тбилиси 2009;
4. Arthur A. Thompson, Jr., A.J. Strickland III . Strategic Management. Concepts and Cases; McGraw-Hill Companies. 2001;
5. Michael. H Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. Managament. Harper & row, Publishers, New York. 2007;
6. Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. Managament. Harper & row, Publishers, New York. 2007;
7. Richard L. Daft. Management. Vanderbilt Univesrsity. South-Western. Tomson Learning. 2008.

Шенько М.В., студент 1 курса,
группа 1671Л, факультет экономики и права
Кожак С.Г., студент 1 курса,
группа 1671Л, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Сенько И.В.**, старший преподаватель
Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»
(г. Гомель, Республика Беларусь)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТЕРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Мировой опыт показывает, что малое и среднее предпринимательство является важным элементом современного общества, без которого не может гармонично развиваться государство. Во-первых, оно обуславливает развитие конкуренции, во-вторых, предоставляет каждому человеку возможность самовыражения как личности. В-третьих, оно позволяет вовлечь в трудовые ресурсы дополнительный трудовой потенциал за счет тех, кто уже вышел на пенсию и тех, кто еще не относится к трудовому потенциалу (подростки, студенты – родные и родственники предпринимателя).

Государственная политика в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП), виды поддержки предпринимателей и условия ее оказания в Республике Беларусь определены в Законе от 1 июля 2010 г. «О поддержке малого и среднего предпринимательства» [1].

Согласно нему к субъектам малого предпринимательства относятся:

- индивидуальные предприниматели;
- микроорганизации – коммерческие организации со средней численностью работников до 15 человек;
- малые организации – коммерческие организации с численностью работников от 16 до 100 человек.

К субъектам среднего предпринимательства относятся организации с численностью от 101 до 250 человек.

Государственная поддержка МСП – реализация государственными органами и иными организациями правовых, экономических, социальных, информационных, консультационных, образовательных, организационных и иных мер по созданию благоприятных условий для развития субъектов МСП и субъектов инфраструктуры поддержки МСП.

Одним из механизмов, стимулирующих расширение сектора малого и среднего бизнеса, обеспечивающих поддержку наиболее перспективных направлений бизнеса и повышение ее эффективности, является инфраструктура поддержки и развития предпринимательства. Она включает сеть специализированных организаций, оказывающих информационное, консультационное, юридическое и др. обслуживание субъектов малого предпринимательства в целях нивелирования их неблагоприятного положения на рынке и повышения конкурентоспособности.

К ним, в первую очередь, необходимо отнести центры поддержки предпринимательства, инкубаторы малого бизнеса, инновационные центры (технопарки), а также объединения предпринимателей, советы (комиссии) по развитию предпринимательства, торгово-промышленные палаты, консалтинговые и юридические фирмы, инвестиционные компании, банковские и небанковские финансово-кредитные учреждения, учебные центры и т. п.

Объекты инфраструктуры поддержки и развития малого обеспечиваю, в том числе, и реализацию инновационной политики Республики Беларусь, направленной на использование собственного научно-технического потенциала, создание «инновационного климата» для предпринимателей, т. е. благоприятных экономических, правовых, организационных и других условий для возникновения новых фирм, занятых созданием и коммерциализацией научно-технических нововведений.

Исследование теоретических основ функционирования малого предпринимательства, а также отечественного и зарубежного опыта позволяет охарактеризовать сектор малого бизнеса как системоформирующий элемент экономики, обеспечивающий гибкость и адаптивность воспроизводственной структуры, поддержание конкурентной среды в экономике страны и региона в частности. Поэтому важным аспектом исследования формирования и развития малого бизнеса как подсистемы региональной экономики является исследование его взаимодействия с другими элементами социально-экономической системы.

В настоящее время существует объективная необходимость в совершенствовании концепции малого предпринимательства, системы его государственной поддержки. Актуальными вопросами являются анализ региональной специфики, выявление социально-экономических факторов и условий противоречивого развития малого предпринимательства, определение обстоятельств и направлений развития предпринимательской деятельности.

Наличие механизма функционирования народнохозяйственного комплекса предусматривает осуществление процесса стратегического управления, реализующего сбалансированное многоуровневое территориальное (государство, область, район, ..., житель) и отраслевое (отрасль, объединение, организация, ..., работник) социально-экономическое управление в соответствии с выбранными критериями эффективности.

Системное рассмотрение народнохозяйственного комплекса позволяет выделить подсистему малого предпринимательства и оценить процессы его развития в соответствии с критериями, отражающими успешность выполнения определенных для подсистемы функций. Содержание функций определяется декомпозицией стратегических целей народнохозяйственного комплекса.

Одним из возможных подходов является построение оценок эффективности регионального развития малого предпринимательства, учитывающих целую совокупность факторов, которые влияют на различные стороны его деятельности. Пример таких оценок – интегральная оценка эффективности, построенная на основе использования динамических нормативов.

Динамический норматив – это модель эффективного режима развития малого предпринимательства в целом или отдельных его подсистем. Сопоставление фактического режима развития малого предпринимательства с нормативным позволяет выявить имеющиеся резервы. Вызывает определенный интерес методика построения динамических нормативов.

По своему содержанию динамические нормативы и входящие в них экономические показатели представляют собой научное отображение реализуемых в хозяйственной системе связей. Любое перестроение связей в системе найдет свое выражение в динамике соответствующих показателей. Точно контролируя динамику экономических показателей, можно не только определить направление движения хозяйственной системы, но и управлять этим движением. Это предъявляет целый ряд требований к экономическим показателям, используемым в хозяйственной практике для оценки результатов деятельности различных подсистем.

При построении комплексной системы показателей нужно учитывать содержательность экономического показателя, т. е. отражение в нем наиболее общих и существенных связей, реализуемых в хозяйственной системе, а также устойчивость и динамичность используемых показателей. В показателе, во-первых, должны найти выражение наиболее устойчивые, закономерные, а не случайные связи; во-вторых, связи должны быть динамичными, т. е. отражать результат принимаемых хозяйственных решений; в-третьих, из всего множества показателей должны быть выделены сквозные показатели, проходящие через все звенья хозяйствования и обеспечивающие сопоставимость результатов деятельности различных хозяйственных звеньев.

Полученная в результате упорядоченная динамическая система показателей – динамический норматив – представляет собой модель нормативного режима функционирования системы. Метод построения такой модели получил название метода динамических нормативов, который был предложен И. М. Сыроежиным и нашел дальнейшее развитие в работах других авторов [2].

Осуществление управления в соответствии со стратегическими целями развития требует определения критериев, позволяющих измерять эффективность деятельности по их достижению. Для этих целей можно использовать подход, обоснованный в рамках теории хозяйственных систем.

Процедура построения критерия эффективности в соответствии с данным подходом обобщенно может быть представлена следующим образом:

- определение функции рассматриваемой системы как подсистемы вышестоящей системы;
- определение набора показателей, в наибольшей степени отображающих эффективность выполнения функции;
- закрепление порядка показателей, в соответствии с которыми должны изменяться значения показателей;
- оценка с помощью ранговых статистик эффективности деятельности на основе измерения динамики изменения значений показателей.

С помощью данного подхода можно оценивать успешность движения системы к желательным состояниям.

В экономической системе можно выделить вход – совокупность ресурсов, используемых системой для достижения целей своего существования; преобразование – изменение свойств первоначального ресурса; выход – удовлетворение потребностей. Рассмотрим региональное развитие малого предпринимательства с этих позиций.

– Вход – ресурсы (финансовые, трудовые и др.), формируемые в регионе для их последующего распределения и перераспределения.

– Преобразование – использование сформированных ресурсов различными субъектами предпринимательства, т. е. инвестирование в различные виды деятельности.

– Выход – получение результатов деятельности малого предпринимательства в регионе и его влияние на социально экономическое развитие народного хозяйства в целом.

Идеально функционирующая система характеризуется развернутым распределением результативности – от входа к выходу.

В динамике это означает, что темпы прироста показателей, характеризующих социально экономическое развитие экономики (выход), должны опережать темпы прироста показателей, определяющих состояние малого предпринимательства (преобразование), а те – темпы прироста показателей, характеризующих изменения в объеме и структуре используемых ресурсов (вход).

Оценка близости нормативного и фактического рядов дает коэффициент полезного действия системы, на основе которого могут производиться сравнения, являющиеся ядром анализа. Для этого используются коэффициенты ранговой корреляции Кенделла и Спирмена.

Ранжируя приращения показателей, можно построить эталон – динамический норматив, представляющий собой образцовый порядок движения показателей, выражающий требования к

региональному розвитку малого підприємництва і відповідний кращому динамічному стану і результатам. Такий нормативний порядок руху показателів – це ідеальна модель розвитку системи малого підприємництва в регіоні.

Перелік показателів є основою для побудови остаточного варіанта інтегрованого показателя соціально-економічної ефективності функціонування малого підприємництва. При визначенні нормативного порядку показателів можна використовувати експертний опрос осіб, виражають інтереси розвитку підприємницького сектора.

Таким чином, важливою задачею є удосконалення організаційно-економічного механізму регулювання розвитку малого підприємництва як підсистеми народно-господарського комплексу на регіональному рівні на основі оцінки ефективності його функціонування.

Найбільш складним є визначення пріоритетних напрямків розвитку малого підприємництва для конкретної території. При розв'язанні цієї задачі необхідно розглядати в взаємозв'язку кон'юнктуру і перспективи регіонального ринку, вільні і нерационально використовувані ресурси сировини, наявні і потенціальні резерви трудових сил, сучасні і перспективні шляхи розвитку комунікацій, зовнішні економічні зв'язки, екологічну обстановку, вимоги до рівня соціального розвитку населення в даний час і в перспективі і т. д. Найкращим чином малий бізнес здатний розв'язати проблеми зайнятості населення, забезпеченості жителів регіону товарами, послугами, використання науково-технічного потенціалу, природних ресурсів і т. д.

Таким чином, викладені підходи можуть дозволити системно оцінити соціально-економічну ефективність малого підприємництва в народногосподарському комплексі країни.

Сектор малого підприємництва як частина будь-якої економічної системи забезпечує гнучкість і швидку перебудову виробництва, активізує інноваційну діяльність, залучає в виробничий процес нерентабельні для великих підприємств ресурси, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності економіки і ефективності суспільного виробництва.

Список использованных источников:

1. О поддержке малого и среднего предпринимательства : Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. – № 170. – Рег. № 2/1703.
2. Сенько И.В. Подходы к оценке социально-экономической эффективности малого предпринимательства // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2007. – № 3. – С. 12-16.

Шкулєпіна А.В., студентка 3 курсу,
група МР-141, факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Жидок В.В.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: Nastus999@ua.ru

НЕЙРОМАРКЕТИНГ, АБО ПОКУПКИ НА ПІДСВІДОМОСТІ

В маркетингу люди відіграють особливу роль, вони є споживачами всіх товарів і послуг, тому не дивно, що багато маркетологів почали вивчати своїх покупців. І є фактори, які особливо потужно впливають на підсвідомість покупців.

Дзеркальні нейрони

Специфіка дії дзеркальних нейронів пояснює, чому ми часто мимоволі імітуємо поведінку інших людей. Механізм роботи дзеркальних нейронів пояснює, чому ми посміхаємося побачивши радісне обличчя або морщимося, коли бачимо, як хтось відчуває фізичний біль. Навіть коли ми

просто спостерігаємо за діями інших людей або читаємо про них, ми все одно подумки здійснюємо їх.

Дзеркальні нейрони посилають особливі сигнали до лімбічної системи - тієї області головного мозку, де утворюються емоції, які дозволяють нам відчувати себе на місці іншої людини [1]. Завдяки дії дзеркальних нейронів ми імітуємо купівельний вибір інших людей. Тому, коли ми бачимо незвичайні навушники на інших людях, дзеркальні нейрони змушують нас самих хотіти точно такі ж аксесуари.

Дофамін

Чи правда, що шопінг робить людей щасливішими? З наукової точки зору так і є, хоча б на короткий період. Цією дозою щастя ми зобов'язані дофаміну, що викликає в нас почуття заслуженої винагороди, задоволення і благополуччя. Коли ми приймаємо рішення про першу покупку, клітини головного мозку починають виробляти дофамін, наш настрій поліпшується. Хочете вірте, хочете - ні, але цей феномен пояснюється інстинктом самозбереження.

Ми завжди обдумуємо, як чергова покупка відіб'ється на нашому соціальному статусі, який, в свою чергу, пов'язаний з репродуктивною функцією. Вченим вдалося виявити, що лобова частина кори головного мозку, чи десяте поле Бродмана (ПБ10), пов'язане зі сприйняттям себе як частини суспільства; воно активізується при спогляданні висококласних товарів, а ось поглянувши на старенького Ford Fairlane або нового набору гайкових ключів – ні [1]. Іншими словами, цінність різних дорогих речей виправдана лише тим, наскільки вони підвищують соціальний статус. Ймовірно, ці речі потрібні нам лише для того, щоб привернути увагу протилежної статі і згодом продовжити з цією людиною свій рід.

Асоціативні ряди

Логотипи сьогодні практично мертві, а якщо і не мертві, то їхнє життя підтримується штучно. Багато компаній, таких як, Abercrombie & Fitch, Ralph Lauren або Philip Morris, почали активно використовувати рекламу без логотипів і досягли успіху в цьому. Приміром, компанія Philip Morris пропонує власникам барів фінансову підтримку за те, щоб в своїх інтер'єрах вони використовували особливу колірну схему, в якій, спеціально розроблені меблі, попільнички, плитки, за формою нагадують частини логотипу Marlboro.

Реклама, що впливає на підсвідомість, вельми ефективна. Оскільки сприймаємо підсвідомістю зображення не містять логотипів, покупці не розуміють, що насправді подивилися приховану рекламу. Коли логотип зникає з простору рекламного оголошення, свідомість людини втрачає свою пильність, в той час як його підсвідомість все одно сприймає приховану інформацію послання.

Соматичні маркери

«Вода Dasani? Ні, її виробляє Coca-Cola ... Я чув, що це проста вода з-під крана з гучним ім'ям ... Я не хочу пити комерційну питну воду, мені потрібна особлива вода ... А ось якась вода Iskidle. Виробник - Данія ... Не знаю, що означає Iskidle, але зате я знаю, що Данія - це країна фьордів, снігу і здорових людей, що катаються на лижах в горах ... І сама пляшка така прозора і схожа на бурульку, немов вода з найчистіших гірських джерел ... Iskidle: звучить як "холодно". До речі, вона дорога, але, мабуть, вартує того ... » Цей внутрішній монолог покупця складається з ланцюга соматичних маркерів[2].

Наш вибір товарів ґрунтується на придбаних протягом життя асоціаціях, як позитивних, так і негативних. При виборі наш мозок відтворює всі спогади, емоції і факти з минулого і моментально видає «гарячі клавіші». Скориставшись ними, ми отримуємо інформацію, яка в підсумку диктує нам класти в купівельну корзину той чи інший товар. Ми несвідомо керуємося лише «закладками», існуючими в нашому мозку: форма упаковки товару, дитячі спогади, ціна. Соматичні маркери - не просто куплені в дитинстві і юнацтві рефлексії. Кожен день у нас з'являються нові маркери, які відразу ж поповнюють нашу досить-таки значну колекцію. По суті, без соматичних маркерів ми взагалі не зможемо приймати рішення.

Запахи

Фахівці з реклами довгий час привертати увагу покупців тільки за допомогою візуальних образів. Однак ефективність і запам'ятовуваність зображення посилюються в кілька разів, якщо

впливати і на інші органи чуття споживачів. Така стратегія називається сенсорним брендингом. Просунуті маркетологи подбали про те, щоб у кожного товару був ароматний супровід. Британський модельєр Томас Пінк набув популярності, наповнивши свої магазини одягу запахом свіжовипраної бавовняної білизни. Авіакомпанія British Airways розпорошує в салонах бізнес-класу аромат лугових трав, щоб пасажери могли відчутися себе як на прогулянці, а не в задушливому літаку. Баночки кави Nescafe і арахісового масла спеціально розроблені таким чином, щоб, відкриваючи їх, люди відразу могли відчутися аромат продукту.

У ресторанах фастфуду спокусливий запах доноситься зовсім не з гарячого гриля, а з аерозольного балончика з кодовою назвою RTX9338PJS, що означає «аромат свіжоприготованого чизбургера з беконом», що розпилюється в ресторані через спеціальні труби. У більшості супермаркетів відділ з випічкою розташований біля самого входу в магазин. Менеджери магазинів добре знають, що запах булочок провокує раптове відчуття голоду у покупців, і вони, забувши про список покупок, починають накладати собі в кошик продукти, які зовсім не планували купувати. Отже, запах свіжого хліба приносить прибуток, збільшуючи продажі не тільки хлібобулочних виробів.

Звуки

Споживачі краще запам'ятовують ту рекламу, в якій є і візуальний, і звуковий ряд, в порівнянні з тією, в якій використовується або звук, або зображення. Іншими словами, підкріпивши фірмовою мелодією логотип бренду, і він відразу стане нам симпатичним і ми будемо довше його пам'ятати. Ідея аудіобрендинга з'явилася ще в 1950-х роках. Так, наприклад, компанія General Electric ще кілька десятиліть тому придумала свою фірмову мелодію, що складається з трьох нот і стала своєрідним звуковим логотипом компанії.

Компанія Kellogg's багато років шукала свій фірмовий звук і навіть зверталася до данських учених за допомогою в розробці фірмового хрускоту, щоб кожна дитина могла почути різницю між пластівцями для сніданку Kellogg's і пластівцями інших виробників. Чи знаєте ви, що звук відкривання баночки з розчинною кавою і упаковки чіпсів Pringles зовсім не випадковий, він чимось нагадує причмокування губами? А що скажете щодо фірмового звуку «тік-тік-тік», що виникає при прокручуванні коліщатка в вашому iPod, або про характерний звук, що нагадує дзвіночок, при включенні або його виключенні? Серед звуків McDonald's багато хто згадує характерний скрип просовування соломинки в пластикову кришечку стаканчика.

Сила ритуалів

Товари та торгові марки, які асоціюються у нас з традиціями або прикметами, просто «приклеюються» до покупців. У нашому хаотичному світі ми всі хочемо стабільності, тому звички, пов'язані з певними товарами, дають нам відчуття комфорту. Ми хочемо, щоб все в нашому житті складалося передбачувано і добре, і сподіваємося, що торгові марки допоможуть нам в цьому. І навіть якщо ми усвідомлюємо, що купувати 547-й магніт для холодильника Hello Kitty просто безглуздо, ми все одно робимо це, тому що завдяки колекціонуванню знаходимо почуття контролю над своїм життям. Вчені вважають, що виникнення забобонів і ритуалів пов'язано з потребою людини контролювати хоч щось в цьому неспокійному світі.

Так на початку 2007 року компанії Brussels Airlines у відповідь на численні скарги клієнтів довелося замінити 13 точок на своєму логотипі на 14. Якщо ви летітимете літаками авіакомпаній Air France, KLM, Iberia або Continental і хочете забронювати місце в 13-му ряду, вважайте, що вам не пощастило: такого ряду там просто немає. У країнах Азії число 4 вважається нещасливим, тому ні в одному готелі Китаю ви не знайдете 4-го або 44-го поверху. В Японії, вважається що, вафельний батончик Kit Kat приносить удачу. Слова «Kit Kat» нагадують поєднання «Kitto-Katsu», що перекладається як «здобути перемогу без перешкод». Серед студентів поширилося повір'я: якщо перед іспитом з'їсти Kit Kat, отримаєш гарну оцінку. Саме тому у торговій марки Kit Kat такі високі продажі на перенасиченому подібною продукцією ринку Японії.

Список використаних джерел:

1. Мартін Ліндстром / Buyology: Truth and Lies about Why We Buy – 2009 рік – 240 ст.
2. Роберт Чалдині / Психологія впливу – 2009 рік – 368 ст.

Юсифов П. С. Огли, студент 5 курсу,
група ММРп-161, факультет життєдіяльності, природокористування та туризму
Науковий керівник: **Рябова Т.А.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: yusifov2017@mail.ua

ПЛАНУВАННЯ І ОРГАНІЗАЦІЯ СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних умовах розвитку науки і техніки застосування новітніх технологій і обладнання є очевидним конкурентною перевагою. Тому використання сучасних систем і механізмів стало звичайним в різних областях промисловості. Однак складність і інтелектуальність агрегатів вимагає відповідного до них відносини – кваліфікованої експлуатації та сервісного обслуговування обладнання.

Значна частина провідних виробників сучасного високотехнологічного устаткування при його продажу чітко обумовлює умови його роботи і необхідні регламенти. При цьому способи реалізації такого сервісу можуть бути різними. Як правило, організація, що експлуатує техніку, вибирає найбільш оптимальний для її умов метод сервісного обслуговування складних агрегатів. Вибір умов звичайно домовляються з фірмою-виробником і є предметом договору. Тим не менш, можна виділити ряд істотних аспектів, єдиних для всіх, на які можна орієнтуватися при організації сервісного обслуговування складної техніки.

В силу складності та інтелектуальності сучасної техніки в промислово розвинених країнах останнім часом набула поширення система інформаційних технологій наскрізної підтримки виробу на протязі його життєвого циклу, або CALS-технології. Ці технології засновані на стандартизованому упорядкованому поданні даних про виріб і системі колективного доступу до цих даних. Такий підхід суттєво знижує трудовитрати на всіх етапах життєвого циклу складного обладнання - від проектування до утилізації [1, с.101].

Оскільки введення складного обладнання у виробництво передбачає досить високий ступінь його автоматизації та комп'ютеризації, система сервісного обслуговування повинна стати однією з невід'ємних частин технологічного циклу. Використання IP-технологій робить це природним процесом. В принципі, не так важливо, є сервісне обслуговування частиною виробництва або здійснюється сторонньою організацією. Необхідною стає лише постійний інтерактивний контроль параметрів обладнання.

Способи сервісного обслуговування і ремонту складної техніки можна умовно поділити на три великі групи:

По-перше, це експлуатація техніки власними силами. При всіх очевидних вигодах такого підходу (оперативність взаємодії, знання нюансів виробництва тощо) він доступний далеко не всім. Для того щоб організувати окремий структурний підрозділ, що займається виключно сервісним обслуговуванням складної техніки, необхідно зробити значні початкові вкладення, підтримувати штат кваліфікованих фахівців різних спеціальностей і мати добре організоване складське господарство. Для більшості виробництв такі витрати є нерациональними. Тим не менш, на дуже великих підприємствах, що мають на балансі велику кількість складної техніки, такий підхід практикується [2, с. 38].

По-друге, організація разових робіт по сервісному обслуговуванню підрядними організаціями. Такі компанії мають постійний штат кваліфікованих фахівців і ремонтну базу. Але, незважаючи на те, що це вельми поширений шлях, до його очевидним недоліків відносяться відсутність системного підходу і втрата переваг ПП, оскільки у «разового» фахівця часто немає можливості судити про події в динаміці процесу. Крім того, сторонні фірми, що займаються сервісним обслуговуванням складної техніки, часто мають проблеми з автентичними запчастинами та приладдям, що може призвести до невиконання взятих

зобов'язань та порушення термінів робіт. Можливість заощадити, викликавши фахівця «за фактом» вже виниклої проблеми, з лишком компенсується вартістю робіт і обладнання, якщо ця проблема загрожує поломкою і серйозним ремонтом [3, с. 44].

По-третє - фірмове гарантійне і післягарантійне сервісне обслуговування. Як правило, відносини зі спеціалізованими сервісами зав'язуються вже при купівлі нового обладнання, при початку експлуатації в межах гарантійного терміну. Фірмове сервісне обслуговування зручно тим, що саме в ньому найбільш яскраво виражені переваги ІР-технологій, оскільки агрегат перебуває під пильною увагою фахівців безпосередньо від складального конвеєра до місця роботи. Додатковою перевагою сервісів є можливість оперативної роботи з фірмою-виробником, дешевші автентичні запчастини та аксесуари і висока кваліфікація персоналу саме в галузі експлуатації даної марки техніки [3, с. 72].

Одне з основних вимог до сучасного складного обладнання - його надійність. Це комплексне поняття, яке включає в себе ряд необхідних умов - таких, як довговічність, безвідмовність, ремонтпридатність і стійкість до зміни умов. Від поєднання цих властивостей багато в чому залежатиме вартість його життєвого циклу [4, с. 103].

Очевидно, що чим надійніше обладнання, тим менше витрат буде проводитися на його сервісне обслуговування. Тому сервісне обслуговування складної техніки повинно включати в себе систему управління надійністю обладнання. Тобто сервісна служба в рамках інформаційного забезпечення життєвого циклу виробу повинна проводити збір відомостей про надійність агрегатів (відмови, ремонти, аварійні та надзвичайні ситуації, вплив техобслуговування і ремонту (ТОіР) на надійність). При цьому полегшується подальший аналіз і прогноз роботи техніки.

Необхідною умовою організації систем управління надійністю служить оперативність та достовірність інформації, яка залежить від ступеня автоматизації процесу і устаткування. При використанні ПІІ вона досягається шляхом безперервного моніторингу всіх систем і вузлів і автоматичного ведення журналу роботи, доступного фахівцям із сервісного обслуговування.

Треба сказати, сучасне обладнання дозволяє створити інтерактивну систему управління, що не вимагає спеціальних диспетчерських підрозділів. У цьому випадку автоматизована система знаходиться на постійному зв'язку з інженером-експлуатаційником, дозволяючи йому відстежувати роботу в режимі он-лайн і при необхідності повідомляючи про ймовірні збої на мобільний телефон. Це значною мірою полегшує обслуговування та контроль систем. На більшості підприємств у технічні регламенти входить планово-попереджувальний ремонт (ППР) складного обладнання. Зазвичай це викликано тим, що вартість ремонту за фактом аварії істотно (іноді до 10 разів) дорожче ППР. При цьому принцип плановості передбачає профілактичну спрямованість зупинки і ремонту устаткування [4, с. 77].

Суть такої системи сервісного обслуговування складного обладнання полягає в тому, що за допомогою постійного технічного діагностування проводиться аналіз стану вузлів та агрегату в цілому і робиться прогноз необхідного ТОіР. При цьому діагностування може проводитися за різними критеріями. Найпростіше організувати контроль щодо зміни допустимого рівня одного або декількох параметрів. Більш складні варіанти включають в себе не тільки контроль допустимої величини параметра, але і прогноз рівня надійності вузла або агрегату в цілому [2, с. 44].

Варіантом обслуговування по фактичному стану може служити планування обсягу робіт. Цей варіант також вимагає автоматизації обладнання і дозволяє враховувати зміни режимів роботи, часто дуже сильно впливають на стан техніки. Планування обсягів робіт може бути корисним у випадку, коли діагностика вузлів неруйнівними методами неможлива. Безумовно, для ефективного планування обсягу робіт повинна бути хороша статистична база по роботі агрегату в різних режимах.

Основна складність ТОіР по фактичному стану полягає саме в організації збору та обробки даних при експлуатації техніки. Незважаючи на наявність у значної частини

сучасного складного обладнання систем, що дозволяють автоматизувати всі процеси, не скрізь це робиться, і не всяка організація здатна організувати таку систему. Втім, серйозні виробники зазвичай з великою увагою ставляться до сервісного обслуговування своєї продукції. В принципі, можна сказати, що чим більш відома фірма-виробник, тим краще організовано сервісне обслуговування і тим більше можливостей для організації професійного обслуговування по фактичному стану.

Отже, використання нового наукомісткого обладнання в різних сферах економіки спричиняє не тільки очевидні вигоди – такі, як інтенсифікація виробництва та економія ресурсів, – а й зміна звичних технологій експлуатації та сервісного обслуговування. Застосування ІР-технологій дозволяє створювати системи складної архітектури, що дозволяють експлуатувати і обслуговувати складну техніку найбільш ефективно, до мінімуму знижуючи витрати на сервісне обслуговування та ремонт. При цьому необхідно високий рівень обслуговування задається вже на стадії виробництва і монтажу сучасних високотехнологічних агрегатів.

Список використаних джерел:

1. Соловьев, Б. А. Маркетинг / Б. А. Соловьев. - Москва: Юнити-Дана, 2003. - 381 с.
2. Ващенко Н. П. Маркетинг / Н. П. Ващенко. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. - 380 с.
3. Барышева, А. В. Лицом к клиенту / А. В. Барышева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007 - № 3. – С. 72-83.
4. Уткіна Е. А. Маркетинг / Е. А. Уткіна – М.: Асоціація авторів і видавців «ТАНДЕМ» Вид-во ЕКМОС, 2002. – 320 с.

Яценко О.П., студентка гр. ММРп-161

Науковий керівник: **Карпенко Ю.М.**, к.е.н доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

СПЕЦИФІКА МОДЕЛЕЙ КОМУНІКАЦІЇ В ІНТЕРНЕТІ

Поява Інтернету і подальший розвиток мережі змінили уявлення про засоби реклами та комунікації. Вона об'єднала в собі інтерактивний характер комунікації, гіпермедійну природу та можливість персоналізації взаємодії. Глобальна мережа виявилась одночасно і новим середовищем спілкування, і ринком з десятками мільйонів потенційних клієнтів.

Так як Інтернет – зовсім нове комунікаційне середовище, відмінне від традиційних засобів масової інформації (телебачення, радіо, преса, дірект-мейл і «живе» спілкування), тому вже відомі на сьогодні прийоми маркетингу не можуть бути застосовані в мережі в існуючій формі. Широкі можливості Інтернету вимагають адаптації старих і розробки нових методів маркетингу при побудові маркетингової системи підприємства.

В основі моделі комунікації традиційних ЗМІ лежить процес «один до багатьох», коли фірма передає інформацію за допомогою засобів комунікації для цільової групи споживачів. Залежно від засобу комунікації ця інформація подається в статичному (текст, графіка) або ж динамічному вигляді (анімація, аудіо- відеозображення). Головною особливістю «спілкування» споживачів за допомогою традиційними ЗМІ є відсутність інтерактивної взаємодії з ними.

На відміну від цієї моделі в основі Інтернету лежать інші принципи. По-перше, при мережній комунікації взаємодія відбувається через її середовище, що безпосередньо впливає на взаємодію. Первісне спілкування «один до одного» проходить не між відправником і одержувачем інформації, а між користувачем і певним комунікаційним простором, причому обоє учасників діалогу є одночасно відправниками і одержувачами інформації. У цій моделі зроблений крок від просто обміну інформацією до створення інформаційного середовища, яке випробовують і модифікують самі учасники діалогу.

По-друге, Інтернет – багато направлена комунікаційна модель «багато хто до багатьох», у якій кожний користувач мережі може звертатися до інших окремих осіб чи груп від свого імені, або від імені групи. Така модель спілкування, яка звільняє кожного від усілякого контролю збоку, припускає нові правила гри і дає можливість вступити в неї новим учасникам. У цій моделі засобом комунікації є розподілена комп'ютерна мережа, а інформація, поряд зі звичайним, може бути подана в гіпермедійному вигляді. Дана модель показує, що інтерактивна взаємодія можлива як з іншими користувачами мережі (міжособистісна взаємодія), так і з самим її середовищем (взаємодія із середовищем). Завдяки наявності специфічної взаємодії передавач інформації одночасно виступає в ролі її споживача, а середовище Інтернету створюється її учасниками і потім ними ж випробується. Інтернет стає не просто моделлю реального середовища, а його альтернативою, тому і є основою побудови нового віртуального середовища для ведення маркетингової діяльності.

Ця модель показує широкий діапазон комунікаційної взаємодії:

- 1) користувачі можуть взаємодіяти із середовищем глобальної мережі для дослідження її вмісту, використовуючи програмне забезпечення;
- 2) фірми можуть взаємодіяти з середовищем Інтернет, що дає можливість взаємодії як між ними, так і з комерційно орієнтованою інформацією, що представлена різними користувачами;
- 3) фірми можуть представляти певний зміст у середовищі Інтернету за рахунок власного веб-сервера або просто веб-сторінок;
- 4) користувачі можуть представляти комерційно орієнтовану інформацію;
- 5) користувачі і фірми можуть взаємодіяти безпосередньо один з одним, наприклад, за допомогою електронної пошти.

Виділені види взаємодії показують, що комунікаційна модель «багато хто до багатьох» містить моделі «один до багатьох» і «один до одного», а це значно розширює можливості взаємодії як фірм, так і споживачів, які беруть безпосередню участь у процесі комунікації. Відзначимо ще дві можливості реалізації комунікаційної моделі взаємодії «один до одного» в Інтернеті:

- - користувач досліджує веб-сервер для досягнення своїх цілей. Через те, що цілі користувачів різні, тому і шляхи їхньої навігації через веб-сервер є унікальними, як і одержувана ними з нього інформація;
- - кращий рівень реалізації моделі можливий при представленні веб-сервера в унікальному вигляді для кожного користувача, що досягається при використанні файлів «cookies», отриманої раніше анкетної інформації або способу попереднього відвідування веб-сервера.

На відміну від традиційних ЗМІ, модель комунікації в Інтернет містить чіткі зворотні зв'язки (напр., електронна пошта, файли «cookies», передплата і реєстрація на веб-серверах). Наявність таких зв'язків підвищує ефективність використання сучасних комунікаційних засобів взаємодії і можливості фірми адекватно реагувати на різноманітні події, що відбуваються у внутрішньому і зовнішньому середовищі, тим самим підвищуючи її конкурентоздатність.

Список використаної літератури:

1. Гуров Ф.Н. Продвижение бизнеса в Интернет: все о PR и рекламе в сети / Ф.Н. Гуров. – М.: Вершина, 2009.
2. Окландер М. Напрямки модернізації маркетингу в Україні / М.Окландер //Маркетинг в Україні Київ 2015.
3. Ярлыков А. Инструменты Интернет-маркетинга [Электронный ресурс] / А. Ярлыков // Эффективные инструменты Интернет-маркетинга. – 2013. – Режим доступа: <http://takmak51.ru>

8 СЕКЦІЯ / 8 SECTION

Сучасні проблеми розвитку туристичної індустрії
Современные проблемы развития туристической индустрии
Modern problems of development of the tourism industry

Амельченко О.Г., студентка 3 курсу,
група Т-141, факультет життєдіяльності
природокористування і туризму
Науковий керівник: **Алешугіна Н.О.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: amelchenko23@gmail.com

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Одним із перспективних напрямів розвитку ринку туристичних послуг є гастрономічний туризм — спеціалізований вид туризму, пов'язаний з ознайомленням з історією, технологією та культурою споживання національних страв і продуктів, а також навчання і підвищення рівня професійних знань у сфері кулінарії [1]. Гастрономічний туризм є одним з найбільш цікавих та пізнавальних видів туризму і може стати чинником економічного розвитку України і важливим засобом поглиблення інтеграційних процесів між країнами світу.

В Україні гастрономічний туризм поки що лише починає розвиватись. Мало продуманих гастрономічних маршрутів, число українців, готових платити гроші за подібну подорож, теж обмаль. Так, наприклад, серед пропозицій вітчизняних туроператорів можна відзначити, чи не єдиний ресторанний тур Львовом, програма якого передбачає відвідування з дегустацією закладів мережі ресторанів "ФЕСТ" ("Гасова лампа", "Мазох", "Криївка", "Найдорожча ресторація Галичини", "Дім легенд")[2].

Проте і у нас все більше людей усвідомлюють перспективність цього напрямку турбізнесу. Позитивним зрушенням у цьому напрямі є проведення "Шоу високої кухні", вперше організованого київським клубом "Маріо". У ньому брали участь кухарі зі світовим ім'ям, 6 з яких є володарями зірок Мішлен.

Можна виділити декілька факторів, що сприяють розвитку даного виду туризму в нашій країні:

1. *Висока різноманітність*, яка надає можливість поєднання різних видів страв та кухонь на певному маршруті.

2. *Розвинене сільське господарство*, що дозволить виробляти якісну та екологічно чисту продукцію. Україна має весь потенціал стати лідером з виробітку якісної продовольчої сировини.

3. *Сприятливі природні умови*, які сприяють вирощуванню багатьох сільськогосподарських культур та розвитку галузі в цілому.

4. *Смачна та поживна національна кухня*. В етнографічних дослідженнях зафіксовано, що українська кулінарія налічує понад 4 тисячі рецептів різноманітних страв з м'яса, свинини, риби, овочів, яєць, молочних продуктів. Постійно присутні в українському меню найрізноманітніші борошняні страви: вареники, галушки, млинці, налисники, бабки, кльоцки, деруни (тертюхи), зрази, різноманітністю та вигадливістю відзначається випічка: паски, тістечка, пироги, маківники, вергуни, солодовники тощо.

Як і всяка кухня з багатим історичним минулим, українська кухня є в значній мірі регіональною, інтегруючи кулінарні традиції інших народів. Так, західноукраїнська кухня

помітно відрізняється від східноукраїнської: відчувається вплив польської кухні на подільську, турецької - на буковинську, угорської - на гуцульську і російської на кухню Слобідської України.

У 2011 році ГО Інститут світової політики (м.Київ) представив дослідження асоціацій з Україною в країнах-сусідах: Білорусі, Грузії, Молдові, Польщі, Росії та Румунії. У опитуванні брали участь по 30-50 експертів в Білорусі, Грузії, Молдові, Польщі, Росії та Румунії. Науковці повідомили, що у цих країнах наша держава асоціюється з «гостинним народом» (Польща), з «національною кухнею та культурою» (Грузія, Молдова, Румунія), з «літом, відпочинком, канікулами, фруктами» (Росія). Отже українська кухня виступає суттєвим фактором стимулювання туристичних потоків[3].

Не зважаючи на це, гастрономічний туризм в Україні не набув масового характеру — професійними гастрономічними турами займається обмежене коло компаній; по-друге, існує диспропорція щодо місця проведення гастрономічних турів по Україні — більшість подорожей організовуються на Львівщині та Закарпатті, що пояснюється самобутньою культурою та специфічними кулінарними традиціями цих регіонів. Жоден із закладів України не входить до відомих світових ресторанних рейтингів.

Стратегічна мета розвитку туризму в Україні полягає у створенні продукту, конкурентоспроможного на світовому ринку, здатного максимально задовольнити туристські потреби населення країни.

Подальший розвиток туристичного ринку України гальмується через: низький рівень розвитку туристично-рекреаційної інфраструктури; невідповідність засобів розміщення світовим стандартам; незадовільний стан доріг; незадовільний стан пам'яток історично-архітектурної спадщини, що не підлягають використанню для туристичних потреб.

Для справжніх гурманів такі поїздки не є способом набити шлунок всілякими делікатесами і екзотичними стравами. В першу чергу, гастрономічний туризм є засобом пізнання менталітету, вікових традицій і національного духу народів через культуру приготування і вживання їжі.

Інтерес до кулінарних подорожей зростає з кожним роком. Найбільшого поширення вони набули у Великобританії і Перу. Дуже популярними стали знамениті французькі, болгарські винні тури, які пропонують прогулянки виноградниками, збір винограду, дегустацію вин; сирні тури в Голландію, Швейцарію, Італію, де можна покуштувати сорти кращих сирів, відвідати сирний ярмарок; пивні тури Німеччиною, Австрією, Чехією, Бельгією з відвідуванням пивоварень, знаменитих пивних барів та фестивалів.

Комбінування різного роду кулінарних заходів разом із відвідуванням найкращих закладів ресторанного господарства регіону та насиченою екскурсійною програмою формуватиме конкурентоспроможний вітчизняний гастрономічний продукт. Цьому сприятиме і виважена цінова політика — гастрономічна програма по Україні на 3—5 днів коштує від 200—300 євро на особу залежно від регіону, у той час як вартість професійної поїздки на 7- 10 днів в Італію, Францію, Іспанію становить 1800 — 2200 євро, а вартість гастрономічного вікенду для гурманів на 4 дні варіюється від 550 до 750 Євро [4].

Цей новий вид туризму має значні перспективи розвитку, а організація гастрономічних турів сприяє відродженню національних кулінарних традицій. Державна підтримка гастрономічного туризму має полягати у створенні рівних умов для підприємців, забезпеченні якості та безпеки продукції, що виготовляється, створення відповідного інституційного середовища для розвитку цих галузей.

Звичайно, масштаби даного напрямку не надто великі на поточний момент, але, за належної організаційної роботи ресторанні тури можуть стати трендом сучасної української сфери гостинності.

Список використаних джерел:

1. Басюк Д.І. Інноваційний розвиток гастрономічного туризму в Україні / Д.І. Басюк // Наукові праці НУХТ — 2012. — № 45.

2. Перший в Україні ресторанный тур — "Від шпацери до келішка" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.okraina.com.ua/tours/excursion/pershivyukrayinirestoranniyturvidshpatserudo_kelishka.html

3. Антоненко В.Г. Міжнародний туризм як чинник взаємодії та взаємозбагачення культур.// Філософські нариси туризму. За ред. проф.Пазенка В.С. - К., 2005. - С.223- 233.

4. Головні пункти гастрономічної подорожі в Україні / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ipro.kiev.ua/content/golovnipunktigastromichnoyi_podorozhivukrayini

Багрицька Д.І., студентка 3 курсу,
група Т-141, факультет життєдіяльності,
природокористування і туризму

Науковий керівник **Алсшугіна Н.О.**, к.е.н., доц.

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: bagradi@mail.ru

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАСТРОНОМІЧНОГО ТУРИЗМУ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Одним із перспективних напрямів розвитку ринку туристичних послуг є гастрономічний туризм – вид туризму, пов'язаний з ознайомленням з історією, технологією та культурою споживання національних страв і продуктів, а також навчання і підвищення рівня професійних знань у сфері кулінарії. Сучасних туристів крім дегустації, цікавить ще можливість відвідання ресторанів високої кухні, тематичних ресторанів, знайомство з традиційними та сучасними технологіями вирощування сільськогосподарської сировини й отримання з неї продуктів.

У порівнянні з іншими видами туризму гастрономічний має перевагу у тому, що тільки він окрім зору і слуху залучає й інші органи відчуття людини, такі як смак та нюх. Останнім часом спостерігається зацікавленість населення кулінарією: телевізійні кулінарні шоу, проведення майстер-класів у ресторанах, а також дитячі кулінарні майстер-класи, що пропонують деякі заклади ресторанного господарства тощо.

Гастрономічний туризм може мати непогані шанси для розвитку на Чернігівщині. Виділимо перспективні напрями, на які варто звернути увагу.

1. Сформовані гастрономічні бренди Чернігівщини. Чернігівське пиво – продукт який знають на всій території України. Його історія починається з 1988 р. Торговий бренд з'явився в результаті важкої роботи колективу Чернігівського пивоварного заводу під назвою Десна. Тут була розроблена рецептура нового пива і названа в честь 1300-річчя міста Чернігова. Відмінна якість хмільного напою гарантується новітніми світовими технологіями пивоваріння і високоякісними компонентами, що входять до складу пива, такими як солод. [2]

Щодо ніжинських огірків то вони не потребують додаткової реклами, оскільки відомі своєю високою якістю. Секрети високих смакових якостей пояснюються складом ґрунту, котрий містить багато іонів срібла, завдяки яким овоч стає надзвичайно смачним і хрустким. У Ніжині в 2005 році було встановлено пам'ятник огірку, що за повідомленнями на той час став першим пам'ятником овочу в Україні. Пам'ятник приваблює чимало туристів, яким можна запропонувати окрім фотографій на пам'ять й інші розваги: екскурсію на підприємство з дегустацією продукції, участь у збиранні огірків у рамках агротуризму, відвідання Покровського ярмарку, який традиційно проводиться у місті, де туристи можуть познайомитися з іншими стравами місцевої кухні і купити різносоли [3].

2. Гастрономічні фестивалі. На Чернігівщині проходить багато різних фестивалів, проте всі вони мають лише місцеве, максимум, регіональне значення. А щодо гастрономічних фестивалів, то їх можна перелічити на пальцях однієї руки, та й вони проходять не з таким розмахом як фестивалі на заході країни. Все ж досвід організації є, і це

фестиваль “Сорок ух”, який проводиться у Чернігові з 2013 року. Цього року фестиваль проводили вчетверте – юшку варили з червоною, місцевою річковою, а також з інших видів риби. Юшку куштували понад 500 чернігівців, які прийшли відпочити і поспілкуватися. Святковий настрій учасникам заходу створювали творчі колективи міста [4].

Ще один фестиваль, про котрий знає не так багато людей, але який є видовищним та досить смачним, - фестиваль “Битва за Сокиринці”. Протягом двох фестивальних днів увазі гостей пропонують видовищні лицарські турніри, масові та професійні бої. Під час фестивалю працює безкоштовний лучний тир, бажаючі можуть приміряти справжні середньовічні лицарські обладунки або спробувати сили в боях і спарингах в тренувальному спорядженні. Під час усього фестивалю кухарі пропонують гостям страви традиційної української кухні і, звісно ж, офіційний напій фестивалю – «Меди питні Сокиринські», що має чудовий смак і багату історію, та медове пиво. Крім того, кухарі фестивалю пропонують широкий вибір страв із м'яса, риби та польову кашу, які готують на відкритому вогні.

Ініціатор заходу – місцевий житель села Сокиринці, котрий виробляє питний мед, на який має ТУ(технічні умови) на виготовлення та патент: «Питні меди Сокиринські». А його дегустаційний комплекс надає можливість безкоштовно спробувати три сорти питного меду власного виробництва і обрати найкращий для себе.

У цьому ж селі зберігся один з кращих зразків архітектури 19-го століття – палац колишніх поміщиків Галаганів. Багато представників цього роду залишили яскравий слід в історії України. На базі палацового комплексу та поряд можливо розвивати і гастрономічний туризм. Цікавим напрямком може бути створення центрів апітерапії (альтернативна медицина із застосуванням бджіл і продуктів бджільництва).

3. *Тематичні ресторани.* Даний вид ресторанного бізнесу лише починає розвиватися в Чернігові. Віднедавна в нашому місті з'явилося перше тематичне кафе – Джентльмени Удачі – чебуречна стилізована під тюремне приміщення, на вході якого вас зустріне хостес у військовій формі внутрішніх військ. Заклад включає два зали. Один з них зображує спальне приміщення зі столами, схожим на двоярусні ліжка. Другий зал виконаний в дусі кімнати переговорів з прозорою перегородкою між високими столами і телефонами, як у в'язниці.

4. *Етнографічна кухня.* Завдяки потенціалу сільського господарства, кухня регіону особливо різноманітна. Асортимент м'ясних страв на Чернігівщині просто зачаровує: крученики, завиванці. Причому м'ясні продукти для других страв в процесі приготування проходять досить складну обробку – спочатку їх обсмажують або варять, а потім тушкують або запікають; це зберігає аромат і додає їм соковитість. Значне місце в харчуванні здавна займає риба. Улюбленими стравами тут є – карась, запечений у сметані, щука тушкована з хроном, короп, тушкований з цибулею або в сметані, рибні крученики. Все ж найвідоміша чернігівська страва, має назву печеня – це запечена у глиняному горщику картопля зі свининою або яловичиною і обов'язково з квашеною капустою. Не дивлячись на те, що страва в основному побутує у селах, користується вона популярністю і у Чернігові.

Щоб розвивати гастрономічний туризм та залучити туристичні потоки в наш регіон, треба запропонувати якісний продукт на який турист зверне увагу, наприклад організувати кулінарний фестиваль, який за масштабом буде нагадувати гастрономічні фестивалі Львова. Запросити декількох відомих кухарів України, котрі влаштують майстер-класи гостям фестивалю. Організувати кулінарні виставки виробів Чернігівських кондитерських і пекарень та провести конкурс на кращий десертний виріб. Фестиваль назвати – “Чернігівський смак”. А окрасою гастрономічного фестивалю може стати презентація сувенірного чернігівського пряника у вигляді кола, на якому буде зображено емблема “Чернігів місто легенд”, який в подальшому буде асоціюватися с нашим стародавнім містом. За кілька днів до фестивалю запусити партію пряників на виробництво та продавати безпосередньо на фестивалі, а в майбутньому в усіх продуктових та сувенірних магазинах міста.

Залучити органи місцевої влади, які займатимуться створенням об'єктів гастрономічного туризму, а саме: етноресторанів, дегустаційних залів, музеїв гастрономії,

етнічних селищ та містечок, а також спеціальних цікавих заходів та туристично-екскурсійних маршрутів, що будуть сприяти створенню конкурентоспроможного місцевого туристичного продукту, підвищенню туристичної привабливості регіону.

Розвиток гастрономічного туризму та впровадження нових ідей на Чернігівщині: збільшить тривалість туристичного сезону у регіоні, покращить туристичний імідж місцевості, збільшить кількість туристичних потоків, збагатить місцевий туристичний продукт за рахунок впровадження тематичних фестивалів, екскурсій, дегустацій, презентацій та кулінарних виставок. Виявлені можливості розвитку гастрономічного туризму, вони потребують поглибленого наукового дослідження, проте й на даному етапі їх вивчення стає зрозумілим, що даний вид туризму є перспективним для розвитку на Чернігівщині.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/324/> (дата звернення 03.12.2016).
2. Чернігівське пиво – напій справжніх богатырів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://alcoland.com.ua/ua/chernigovskoe-pivo-napitok-nastoyashhix-bogatyrej.html>
3. Ніжинські огірки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://meest-online.com/history/pravda-pro-ohirok-abo-pro-te-yak-svit-diznavsya-pro-nizhyn/>
4. Фестиваль “Сорока ух” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecity.cn.ua/news/8877-festival-soroka-uh-v-chernigove-foto.html>

Болдирева А.С., студентка 4 курсу,
група Т-131, факультет життєдіяльності, природокористування та туризму
Науковий керівник: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент
Навчально-науковий інститут управління і адміністрування
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: Viktoria.maup@gmail.com

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕРИТОРІЙ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ УКРАЇНИ ДЛЯ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТА ТУРИСТИЧНИХ ПОТРЕБ

Територія України є багатою на різноманітні природні та біосферні заповідники, національні природні парки, заказники, пам'ятки природи, зоопарки та дендрологічні парки, а отже є привабливим простором для задоволення найрізноманітніших потреб туристів. Це обумовлено наявністю унікальних або специфічних туристично-рекреаційних ресурсів. З часом збільшується потреба у застосуванні територій природно-заповідного фонду України для рекреаційних та туристичних потреб без завдання негативного впливу на них.

Аналіз стану та використання природно-заповідного фонду України проводився здебільшого дослідниками у галузі фізичної географії, серед вітчизняних та зарубіжних науковців можна виділити праці С. К. Харічкова, О. Ю. Дмитрука, С. В. Дмитрука, І.Т. Русєва, Д. Ньюсома.

Метою даної роботи є визначення основних вимог до організації туристичної та рекреаційної діяльності на територіях природно-заповідних фондів України таким чином, щоб забезпечити збереження недоторканності природи; сприяння її розвитку та формування екологічної обізнаності населення.

Природно-заповідний фонд є національним надбанням народу України та невід'ємною частиною Всесвітньої природної та культурної спадщини. До його структури належать 11 категорій територій і об'єктів загальнодержавного та місцевого значення, найбільша частка з яких належить пам'яткам природи та заказникам [4]. Згідно із законодавством в межах об'єктів природно-заповідного фонду дозволяється надання послуг, пов'язаних зі створенням умов для організованого туризму, відпочинку та інших видів рекреаційної діяльності [5].

Найпопулярнішими об'єктами в яких проводиться найбільша кількість рекреаційних та туристичних заходів є національні парки та біосферні заповідники, де на даний момент проходять екскурсії екологічними стежками, аматорська та спортивна рибалка, спуск річкою на плотах, човнах, прогулянки на велосипедах, конях, спостереження за птахами, звірами тощо [1].

Найстарішим природним заповідником України (з 1921 року) і одним з перших, що отримав статус біосферного, є «Асканія-Нова» ім. Ф.Е. Фальц-Фейна. Заповідна діяльність була започаткована бароном Ф. Фальц-Фейном у 1898 році. Велике вівчарське господарство засноване тут у 1828 році. Найбільша цінність заповідника – єдина у Європі ділянка цілинного типчаково-ковилового засушливого степу площею 11054 га із загальною площею 33,3 тис. га. Крім заповідного ядра до складу заповідника входять також дендропарк, зоопарк та охоронна частина. Флора нараховує 1316 видів лише судинних рослин. У складі фауни 67 видів ссавців, 172 види птахів та 958 – комах. Саме цей туристичний об'єкт можна назвати найпопулярнішим представником природно-заповідного фонду України. Сюди щороку приїжджають десятки туристів подивитися на унікальний світ дикої природи. В заповіднику «Асканія-Нова» організовуються екскурсії екологічними стежками. Це є яскравим прикладом використання природи без завдання шкоди для неї.

Проблемою використання природно-заповідного фонду України є необхідність втручання в недоторканість природи для більшості видів відпочинку, а як наслідок довгого використання природоохоронних територій в туристичній діяльності – її згасання, а то й повний занепад. Для запобігання даній проблемі слід виконувати ряд заходів:

- створення екологічного інформаційного пункту;
- організація пунктів харчування;
- облаштування стоянки автотранспорту;
- удосконалення місця початку екскурсій;
- забудова рекреаційної території відпочинку (спорудження альтанок, туалетів та місць для збору сміття, місць для паління, місць для встановлення наметів);
- відкриття прокатного пункту (надання у прокат човнів, велосипедів та іншого спорядження) [3];

Рекреаційна та туристична діяльність у межах території природно-заповідного фонду може здійснюватися лише за умови забезпечення охорони та збереження їхніх природних комплексів, цілісності та недоторканності навколишнього середовища. На їх територіях забороняється будь-яка робота, що порушує природні процеси [2].

Для планування рекреаційної діяльності об'єктів природно-заповідного фонду у картці первинного обліку територій та об'єктів (яку містить інструкція розроблена ДСЗС), є розділ «Рекреаційна цінність об'єкта природно-заповідного фонду». Цей розділ заповнюється для природоохоронних рекреаційних установ (національних природних парків та регіональних ландшафтних парків), а також об'єктів природно-заповідного фонду інших категорій, на яких здійснюється або може здійснюватись рекреаційна діяльність. В розділі подаються статистичні дані щодо об'єктів, а також короткі їх описи та характеристики.

У цьому розділі подається інформація про ландшафтні, рекреаційні та бальнеологічні ресурси території; зазначаються площі ландшафтних рекреаційних ресурсів, зон регульованої та стаціонарної рекреації, антропогенних ландшафтів, регульованого заповідного режиму; зазначаються площі пляжів, розташованих у межах об'єкта природно-заповідного фонду, які можуть використовуватись у рекреаційних цілях. Однак, зазначеної інформації про туристично-рекреаційну цінність об'єкта, яка подається у відповідному розділі Державного кадастру територій та об'єктів ПЗФ недостатньо для висвітлення повноцінної картини туристично-рекреаційної привабливості об'єкта [5].

Слід зазначити, що в охоронних зонах територій та об'єктів природно-заповідного фонду не допускається будівництво промислових та інших об'єктів, мисливство, розвиток господарської діяльності, яка може призвести до негативного впливу на території та об'єкти природно-заповідного фонду. Отже, основними напрямками роботи в організації

туристичної та рекреаційної діяльності на території природно-заповідного фонду на сучасному етапі є:

- організація злагодженої співпраці усіх організаторів туристичної діяльності та користувачів природоохоронного простору;
- створення якісного туристичного продукту з урахуванням усіх особливостей території проведення заходів;
- підвищення рівня надання туристичних послуг, мобільності і технологій;
- використання сучасних технологій;
- сприяння розвитку туризму та розбудова туристичної інфраструктури на об'єктах;
- постійна пропаганда екологічної та природоохоронної діяльності серед відвідувачів національних парків та туристів, що подорожують по його території завчасно розробленими маршрутами.

Список використаних джерел:

1. Беляєва С.С. Організаційно-економічний механізм рекреаційної діяльності на територіях та об'єктах природно-заповідного фонду України / Беляєва С.С. // Збірник наукових статей "III-го Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю". – Вінниця, 2011. – Том.1. – С.286–290.
2. Екологічний менеджмент та аудит рекреаційних територій (концептуальні засади та організаційний механізм): Монографія. – Під ред. Т.П. Галушкіної. – Одеса: Видавництво ТОВ «ІНВАЦ», 2006. –с. 100
3. 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>.
4. Природно-заповідний фонд України: території та об'єкти загальнодержавного значення. – К.: ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2009. – 332 с.
5. Про природно-заповідний фонд України Верховна Рада України; Закон від 16.06.1992 № 2456-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-12>.

Веселова О.О., студентка 5 курсу,
група КБс-161, обліково-економічний факультет
Науковий керівник: **Мищенко М.В.**, к.т.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: lena_veselka@ukr.net

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Починаючи з середини 80-х рр. ХХ ст. туризм стає важливим соціальним і політичним явищем, він істотно впливає на сучасний світовий устрій, економіку багатьох країн і регіонів світу. Туристична галузь завдяки стрімким темпам зростання перетворилася на одну з важливих складових світової економіки. На сферу туризму припадає близько 12% від світового валового продукту, понад 30% від обсягів світової торгівлі послугами та 11% від світових споживчих витрат, 7% від загального обсягу інвестицій та 5% від усіх податкових надходжень [2, с.210-211].

Аналіз стану вітчизняного туристичного ринку свідчить про те, що розвиток туризму в Україні перебуває лише на початковій стадії. Збільшення потоків внутрішнього та в'їзного туризму нині уповільнюється через низку негативних факторів, до яких належать: недостатній розвиток туристичної інфраструктури; нерозробленість нормативно-правової бази; економічна та політична нестабільність у країні; обмеженість асортименту запропонованих послуг; відсутність комплексного бачення країни як перспективної туристичної дестинації; недосконалість реклами українських туристичних центрів за кордоном та ін.

Зазначені проблеми неможливо вирішити без підтримки держави. Тому на даному етапі до першочергових завдань державних органів управління в галузі туризму можна віднести створення ефективних умов для роботи туристичних підприємств, установ та організацій, що, у свою чергу, потребує: розробки й впровадження прогресивних методів і стандартів туристичного обслуговування; розвитку малого та середнього підприємництва в сфері туризму; підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів та об'єктів культурної спадщини; зміцнення матеріально-технічної бази туризму; розвитку туристичної інфраструктури; вдосконалення інформаційного та рекламного забезпечення туризму; провадження ефективної інноваційної діяльності; поліпшення кадрового забезпечення в сфері туризму; розширення міжнародної співпраці в туристичній галузі; підвищення іміджу держави на міжнародному рівні [2, с. 212].

Також проблемою України є те, що туристичні ресурси сьогодні використовуються далеко не в повному обсязі. Дослідження науковців свідчать про те, що одночасна ємність природних ресурсів України з врахуванням можливого навантаження та екологічних вимог складає близько 50 млн. чоловік, в той час як рівень використання внутрішніх туристично-рекреаційних ресурсів України фактично дорівнює 7-9% [3, с.21-22].

Це викликано такими причинами:

- відсутність коштів на проведення маркетингу туризму в Україні;
- необхідність отримання візи для в'їзду в Україну викликає перше негативне ставлення у потенційних туристів;

- наявність різноманітних перешкод для туриста: застарілі літаки та занедбані аеропорти, повільні та некомфортбельні поїзди та автобуси, часті зупинки працівниками державної інспекції, прискіпливість митних та прикордонних служб.

До сьогодні в Україні було досить чітко вибудовано диференційовану систему органів урядового та неурядового характеру, які фахово займалися цими питаннями. Так, Законом "Про туризм" встановлено, що державна політика у галузі туризму визначається Верховною Радою України. Центральним органом державної виконавчої влади в галузі туризму був Державний комітет України по туризму (на сьогодні – ліквідовано), повноваження якого визначалися цим законом та положенням, що затверджувалося Кабінетом Міністрів України. Державний комітет України по туризму реалізував державну політику в галузі туризму і ніс відповідальність за подальший його розвиток; брав участь у підготовці проектів законодавчих та інших нормативних актів з питань туризму [1].

При впровадженні Закону "Про туризм" його метою визначалося створення правової бази для становлення туризму як високорентабельної галузі економіки та важливого засобу культурного розвитку громадян, забезпечення зайнятості населення, збільшення валютних надходжень, захист законних прав та інтересів туристів і суб'єктів туристичної діяльності, визначення їх обов'язків і відповідальності. Як бачимо, пройшло вже більше 5 років, а ситуація в туристичній галузі реально не змінилася. Тому можна дійти до цілком логічного висновку, що вся створена система органів, видана кількість законів, розпоряджень, указів є черговою жертвою бюрократизму в нашій державі. І саме це є головною проблемою сьогодення у суспільстві. Не можна вважати, що, видавши пару законів, ситуацію можна змінити на краще. Доки не прийде усвідомлення у потребі туризму як провідної галузі економіки, ніяких змін на краще не відбуватиметься [3, с.24-25].

Враховуючи нинішній стан туризму в Україні, для досягнення поставленої мети необхідно в короткі строки вирішити досить складні проблеми. Сучасна туристична індустрія — дуже складна й багатогранна економічна система. Туризм не тільки прямо чи опосередковано охоплює більшість галузей економіки, у тому числі промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, страхування, зв'язок, торгівлю, громадське харчування, житлово-комунальне господарство, сферу побутових послуг, культуру, мистецтво, а й стимулює їхній розвиток. Туризм може і повинен стати одним із найефективніших засобів отримання прибутку, стимулювання ринкових відносин, активного впливу на зайнятість населення. Крім економічного, важливим є і політичний аспект впливу

туризму, оскільки імідж країни на світовій арені залежить і від вражень туристів, які її відвідали. Значну роль туризм відіграє також у питаннях охорони здоров'я та духовної культури населення [4].

Основою туристичної індустрії є насамперед туристична інфраструктура і турпослуги. Нинішній стан інфраструктури не задовольняє ні українських, ні іноземних туристів, а рівень сервісу і якості надаваних послуг робить нас іноді просто неконкурентоспроможними.

Стан транспортної інфраструктури більшості рекреаційних територій характеризується низьким рівнем розвитку єдиної транспортної мережі, при шляхового сервісу та інформаційного облаштування, незадовільним станом дорожнього покриття та безпеки дорожнього руху.

Враховуючи, що історико-культурна спадщина та унікальні пам'ятки природи викликають величезний інтерес вітчизняних і іноземних туристів, ми повинні активно використовувати наявний потенціал і розробити ефективну модель створення туристичної інфраструктури в історико-культурних та природних заповідниках.

Безумовно, для вирішення всіх окреслених проблем необхідне значне бюджетне фінансування. Поряд із цим, і на державному, і на регіональному рівні слід продовжувати роботу над залученням інвестицій у створення сучасної курортної та туристичної інфраструктури. При цьому закономірно, що і іноземні, і вітчизняні інвестори очікують від нас створення сприятливого клімату та реального дієвого механізму сприяння інвестиціям. Тільки в цьому разі можна розраховувати на швидке і якісне будівництво нових та реконструкцію діючих об'єктів рекреаційного призначення та інфраструктури [6].

Отже, проаналізувавши ситуацію в туристичній галузі України, можна виокремити її головні проблеми та знайти альтернативний шлях виходу з кризи. Незалежно від рівня фахової підготовки, на сьогоднішній день є декілька речей, очевидних, мабуть, кожному громадянину України. Найважливіше з них – аби досягти успіху слід докласти загальних зусиль до розв'язання проблеми. Це мають бути не лише викладені на папері думки законодавців з приводу того, якою б вони хотіли бачити галузь туризму у майбутньому, а конкретні вчинки з їх боку. І починати слід не тільки з економічних та законодавчих нюансів. Може здаватися, що для вирішення поставлених завдань у нас досить багато часу. Проте обсяг роботи, яку необхідно виконати для їх вирішення, не залишає нам часу, далі зволікати не можна. Туристична галузь, хоч і дуже повільними кроками, починає збільшувати свої показники. Але не можна зупинятися на досягнутому. Саме від того, яким шляхом піде зараз розвиток галузі, залежить все її майбутнє зокрема та майбутнє економіки, а, отже, і життя України в цілому.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про туризм" (N 324/95-ВР) від 15.09.1995 р.
2. Козловський Є. "Державне регулювання та підтримка розвитку туризму в Україні: досвід країн Центральної та Східної Європи // Актуальні проблеми внутрішньої політики." – 2004. – Вип. 4. – С. 209–218.
3. Прейгер Д., Малярчук І. "Розвиток іноземного туризму в Україні в контексті розбудови міжнародних транспортних коридорів" // Економіка України", № 6 (червень) 2001 р. , с.20-28
4. www.epravda.com.ua

Воронцова В.О., студентка 4 курсу, група Т-131
Факультет життєдіяльності, природокористування та туризму
Науковий керівник: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: vorontsova2894@mail.ru

ЗАКЛАДИ РОЗМІЩЕННЯ ДЛЯ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРУ

Готельна індустрія є складовою сфери послуг, яка в наш час розвивається швидкими темпами. Щороку у світі будуються сотні нових готелів, укрупнюються потужні готельні мережі, річна кількість туристів вже понад один мільярд осіб, і має тенденцію до подальшого зростання. За наявності великої кількості пропозицій, на ринку готельних послуг панує жорстка конкуренція.

У боротьбі за споживача правління готелів змушене розробляти стратегії своєї діяльності, щоб запропонувати споживачеві такий продукт, який би найповніше задовольняв його потреби і очікування, був унікальним та кращим за інші. Наука і техніка не стоять на місці, тому сьогодні готелі починають використовувати новий метод залучення споживачів – впровадження концепції «екологічного готелю», яка є особливо актуальною в період світових екологічних та економічних криз. Екологічні готелі мають на меті зберегти здоров'я гостей, раціонально використовувати природні ресурси та позиціонують себе як такі, що несуть відповідальність за вплив підприємства на навколишнє природне середовище. Такі готелі, згідно з європейськими стандартами, повинні відповідати наступним вимогам: мати систему екологічно чистого опалення, власні очисні споруди стічних вод, проводити класифікацію всіх відходів, використовувати електрику, що виробляється за допомогою безпечного для навколишнього середовища палива, для освітлення застосовуються економічні лампи, їжа в таких готелях готується з екологічно чистих продуктів, інколи навіть вирощених на спеціально відведеній території закладу [1].

Наявність екологічного сертифікату або приставки «еко-» у назві готелю може підвищити відвідуваність готелю. Йдеться про об'єкти, розташовані в екологічно чистих місцях – недалеко від річки чи озера, далеко від автомагістралей. Самі будівлі, як правило, будують з екологічних матеріалів, а гостей годують продуктами зі свого городу або ферми. За словами президента Асоціації малих готелів та апартаментів України Дмитра Заруби, «зелений» туризм почав розвиватися в Україні близько десяти років тому й відтоді його популярність тільки зростає. Щороку кількість клієнтів екологічних готелів збільшується на 10%. Оптимізм власників екоготелів не поділяють представники інших сегментів готельного ринку. Так, заповнюваність більшості київських об'єктів для бізнес-туристів цього року катастрофічно знижується. Зараз вона становить 28-30%, що вдвічі нижче показників 2013 р. Причина – падіння ділової активності: бізнесмени зі східних областей не їдуть в Київ, а іноземці очікують стабілізації ситуації в Україні. Це ставить багато столичних готелів на межу виживання [2].

Отже, екологічні готелі – це готелі майбутнього, які здатні покращувати стан природного середовища, виховувати в суспільстві екологічну свідомість та відповідальність. Інноваційні методи по впровадженню екологічної політики в готельну індустрію сприяють, перш за все, реалізації соціальних цілей, а вже потім – являються інструментом підвищення рентабельності та конкурентоспроможності готельного підприємства.

Серед екологічних готелів можна відзначити найбільш цікаві, незвичайні та найменші готелі світу (див. табл. 1)

Аналізуючи табл. 1 можна зробити висновки, що екологічні готелі є не лише безпечними для природи, але й можуть привнести нові яскраві враження в життя туриста.

Найцікавіші , незвичайні та найменші готелі світу*

Вид готелю	Опис готелю
Готель-поплавок	в унікальному плавучому готелі на архіпелазі Занзібар постояльці можуть відчутти, як це: «спати нижче рівня океану». Вікна спальні виходять на всі 4 сторони, тож туристи можуть сповна насолодитись видами підводного світу та коралового рифу, що залягає біля підніжжя острова Пемба [3].
Готель на дереві	це один оригінальний готель, що височіє над землею — дзеркальний куб від архітектурного бюро Tham&Videgård Arkitekter. Кімната в ньому розміщується навколо стовбура дерева, а стіни зовні вкриті дзеркальним покриттям, що дозволяє такому житлу повністю злитись із навколишнім середовищем. Однак, очевидно, через цю його особливу рису знайти такий готель у лісі також непросто [3].
Деревна змія	це одна варіація на тему будиночка на дереві — це готель від архітекторів Луїса та Тьяго Ребело де Андраде. Дивні готелі-змії закріплюються на гілках дерев, звиваючись навколо їхніх стовбурів. Вони розміщуються в парку у північній Португалії, і кожен з таких готелів розрахований на 1—2 постояльців [3].
Готель «Giraffe Manor»	готель займає величезну територію і оточений прекрасними віковими лісами. Але приваблює туристів зовсім не це, а стадо жирафів, які проживають на території готелю. Жирафи є повноправними господарями даного місця і вільні у своєму виборі. Вони дуже доброзичливі і не проти зазирнути до вас у вітальню на чай і поспілкуватися [4].
Готель Poseidon Undersea Resort	цей готель приваблює увагу туристів своїми підводними номерами. номери знаходяться на глибині 15 метрів. Кожен номер – це окрема «капсула», стіни якої зроблені зі спеціальної прозорої смоли-пластика. Проживаючи в номері можна цілодобово спостерігати за життям морських мешканців, включивши спеціальне світло, яке приверне їхню увагу [4].
Punta Grande, острів El Hierro	саме цей готель всезнаюча Книга рекордів Гіннеса вважає найменшим на планеті. Готель знаходиться в містечку Las Puntas, на одному з островів. А побудували маленький трикутний будинок ще в XVIII столітті. Місцем для нього була обрана коса із застиглої лави, що йде в океан. Спочатку в будиночку розташовувалась митниця. Будова прикрашена ззовні чорним вулканічним каменем, так що навіть здається складовою частиною коси [5].
Ehhäusl, Amberg	зовсім нещодавно в Німеччині відкрилася готель, який може оскаржити звання найменшого. Площа такого готелю всього 56 квадратних метрів. В середині ж знайшлося місце для розкішних інтер'єрів, прикрашених шовком та оксамитом. Назва готелю дослівно перекладається, як «маленький шлюбний будиночок» [5].
Готель «Magic Mountain Hotel»-	цей готель розташований у парку-заповіднику, в оточенні озер і лісів. Для того, щоб не порушувати чудову картину природи, готель був побудований у вигляді гори. Готель схожий на житло казкових гномів, весь обріс рослинами, а з вершини «гори» тече водоспад. Щоб потрапити всередину готелю, потрібно пройти по висячому мосту. У середині знаходяться повноцінні номери з усіма зручностями. Готель невеликий, всього 13 кімнат і кожна має назву якого-небудь птаха, що мешкає у заповіднику [5].

*Складено автором

На нашу думку, екоготелів повинно бути більше, оскільки вони максимально безпечні для навколишнього середовища, а це, на наш час, є великою перевагою. В Україні їх доцільно розміщувати по всій території країни. Туризм стане ще більш розвиненим, все більше людей захочуть подорожувати та зупинитися саме в таких готелях. Концепція екологічних готелів дозволяє зблизитись с природою, відчутти гармонію, спокій та повний релакс, тому що більшість з них знаходяться, на територіях далеких від інфраструктури, а це дуже важливо.

Список використаних джерел

1. Екологічний готель, курорт, сертифікація [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sinp.com.ua/work/128382/Ekolog-chn-gotel>
2. Асоціація малих готелів та апартаментів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/328187/v-ukrayini-zrostaye-popyt-na-ekogoteli>
3. Топ 10 найоригінальніших готелів світу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.epochtimes.com.ua/science/technology-and-discoveries/10-nayoryginalnishykh-goteliv-svitu-114562.html>
4. 10 Незвичайних готелів у світі [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://adrian.com.ua/10-najbilsh-nezvichajnih-goteliv-svitu.html>
5. Найменші готелі світу [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://molomo.com.ua/inquiry/small_hotels.html

Глухенька В. І., студентка 4 курсу,
група Т-131, факультет життєдіяльності, природокористування та туризму
Науковий керівник: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: gluhenkaya.vita@mail.ru

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ НА ТЕРИТОРІЯХ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ ТА ПОБЛИЗУ НИХ

Останнім часом досить гострою проблемою є збереження довкілля та його покращення. Багато європейських країн намагаються покращити стан довкілля, залучаючи сферу туризму до цієї проблеми. Україна багата на природні ресурси та має велику культурно-історичну спадщину, що зумовлює потенціал для розвитку різних видів туризму, включаючи сільський та екологічний. Ці види туризму в Україні порівняно молоді, і тому ще не мають достатньої матеріально-технічної бази та популярності серед туристів.

В деяких країнах екотуризм є складовою сільського. В нашій країні ці галузі відокремлені одна від одної, хоча їх поєднання дозволяє урізноманітнити відпочинок на сільській території та привернути більшу увагу до об'єктів природно-заповідного фонду. Дослідженням цього питання в Україні займалися В.І. Биркович, М.А. Латинін, А.О. Кравчук, проте дана тематика в Україні є порівняно новою і ще не достатньо вивчена.

Метою статті є дослідження розвитку сільського туризму на територіях природно-заповідного фонду та поблизу них.

Сільський туризм (rural tourism) – відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях. Він передбачає розвиток туристичних шляхів, місць для відпочинку, сільськогосподарських і народних музеїв, а також центрів з обслуговування туристів з провідниками та екскурсоводами [1].

Осередки сільського туризму – це садиби на територіях, що мають культурно історичну спадщину або багаті природні ресурси. Їх власниками зазвичай є сім'ї селян, які самі створюють необхідні умови для проживання, харчування та розваг туристів, вони ж відповідають за рекламу свого туристичного продукту. Тому для них є вигідним розміщення поблизу їх помешкань заповідних територій, адже це дає змогу проводити екскурсії екологічними стежками, які створені на природно-заповідній території.

На сьогоднішній день заповідні території (які становлять 6,3% всієї площі держави) використовуються не в повній мірі для розвитку перспективних видів туризму на селі, зокрема сільського, зеленого, екологічного та аграрного [2].

Взагалі сільський туризм та інші види відпочинку на селі для України є порятунком українського села від повного занепаду, міграції селян на роботу до міст і за кордон.

В Україні заснована Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму з регіональними відділеннями. Виходить журнал "Сільський зелений туризм". У ньому публікуються пропозиції селян щодо використання їхніх будинків для відпочинку на селі вітчизняних і зарубіжних туристів з фотографіями садиб, описами природних принад регіону і переліком послуг [3]. Доцільно використовувати цей журнал як рекламу об'єктів природно-заповідного фонду, а також щоб наголосити на важливості збереження природних ресурсів та покращення екологічної ситуації в Україні.

Як стверджує міжнародна організація TIES, екотуризм – це відповідальна подорож у природні регіони, що зберігають природне довкілля та підтримують добробут місцевого населення. В Україні серед регіонів, що зберігають природне середовище, найбільш яскраво виділяються Карпати. В цьому регіоні практикується кінний екотуризм у національних природних парках "Шацький" і "Синевир". Цей вид туризму може бути рекомендований для більшості інших об'єктів. Науково-пізнавальний туризм притаманний для Яворівського і Карпатського національних природних парків. Ці парки як, і "Святі гори", пропонують

туристам екскурсії, позначені певними екологічними стежками. Парапланеризм і балунінг (подорожі на повітряних кулях) апробовані в національних природних парках "Подільські Товтри" і "Синевир". Ці та інші національні природні парки пропонують залежно від природних умов і наявних ресурсів аматорське і спортивне рибальство, альпінізм (національний природний парк "Вижницький"), екстремальний екотуризм — бадідрампінг (національні природні парки "Сколівські Бескиди", "Подільські Товтри"). Кількість туристичних послуг, які надають об'єкти природно-заповідного фонду України, постійно зростає. Так, Азово-Сиваський національний природний парк пропонує підводний екотуризм - плавання з аквалангами до підводних печер і гротів [3].

В нашій країні запроваджена система підтримки розвитку зеленого туризму за допомогою екологічного маркування сільських садиб «Зелена садиба». Цей знак надається Спілкою сприяння розвитку сільського зеленого туризму та використовується як маркетинговий інструмент. Яскравим прикладом таких «Зелених садиб» є сільські будинки Закарпаття. Майже в кожному гірському селі можна знайти «зелені будиночки» для відпочинку. Вони користуються популярністю не тільки в сезон-пік, а й в міжсезоння. Особливим попитом будинки в горах користуються на Новорічні та Різдвяні свята, а також для літнього відпочинку з метою оздоровлення.

Чернігівська область також пропонує належні умови для сільського та екологічного туризму. Станом на 2015 рік в області зареєстровано 28 садиб зеленого туризму [4]. Всі садиби розташовані біля культурно-історичних чи природних об'єктів. Наприклад, в Чернігові така садиба знаходиться поряд з урочищем «Святе», в якому, як свідчить легенда, було прийняте християнство чернігівцями. До відомих садиб сільського туризму відносяться будиночки поблизу Андріївських та Блакитних озер, велика їх кількість знаходиться в Ічнянському районі поблизу Ічнянського національного природного парку. Всі ці садиби мають якісну інфраструктуру – будинки добре обладнані, є можливість виходу в Інтернет, автостоянка, в деяких будинках є можливим прокат туристського спорядження та замовлення екскурсій.

Отже, питання розвитку сільського туризму на території об'єктів природно-заповідного фонду та поблизу них є дуже важливим для вивчення. Це допоможе екологічному вихованню населення та збереженню навколишнього середовища. Екологічний та сільський туризм є порівняно новими галузями в Україні, але, попри це, вони активно розвиваються. Для їх розвитку є велика кількість об'єктів, проте вони використовуються не в повній мірі, а отже, в цієї галузі є великий потенціал. Найкраще ці види туризму розвиваються в Карпатському регіоні. Сільські зелені садиби відповідають необхідним умовам для проживання, харчування, екскурсійного обслуговування та розваг для туристів. В Чернігівській області активно розвивається сільський туризм. Велика кількість садиб сільського зеленого туризму розміщені поблизу територій природно-заповідного фонду, що свідчить про потенціал їх поєднання.

Список використаних джерел:

1. Dictionary of Travel. Tourism and Hospitality / Ed. S. Medlik. - London: Butterworth-Heinemann Etd., 1993. - P.43.
2. Бондар В. В. Екологічний туризм як складова розвитку сільського туризму [Електронний ресурс] / В. В. Бондар – Режим доступу до ресурсу: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/11.pdf.
3. Масляк П. О. Рекреаційна географія / П. О. Масляк. – Київ: Знання, 2008.
4. Перелік садиб сільського «зеленого туризму» на Чернігівщині [Електронний ресурс] – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.uezd.com.ua/perelik-sadyb-silskoho-zelenoho-turyzmu-na-chernihivschyni/>.

Дахно О. Ю., студент 5 курсу,
група МТп-161, факультет життєдіяльності природокористування і туризму
Наукові керівники: **Коваль П.Ф.**, к.е.н., доцент,
Андрєєва Г. П., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: alexei.dahno@yandex.ua

ПОШУК СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ОБРАЗУ УКРАЇНИ

Ця тема є актуальною, оскільки представлення туристичного образу України є важливим і необхідним напрямком розвитку її туристичної діяльності. Україна має давню історію та багату культуру, проте її туристичний образ не є сформованим. Мають місце види відпочинку, які вже сьогодні створюють загальне враження про неї, але створити образ не здатні, так як не є унікально українськими. Слід приділити увагу популяризації національного туристичного продукту, який би виходив із її культурних особливостей і втілював у собі її туристичний образ.

Українська народна пісня – одна з важливих складових, здатних формувати туристичний образ нашої країни. Україна посідає перше місце за кількістю українських народних пісень у світовому музичному архіві ЮНЕСКО. До того ж українські пісні звучать однією із найбільш милозвучних мов у світі, що засвідчили міжнародні конкурси 30-х років ХХ століття. 1935-го року був проведений конкурс на кращу народну пісню. Україні не вдалося взяти участь у ньому, проте з українською піснею «Ой не ходи Грицю та й на вечорниці» в цьому конкурсі виступила Швейцарія. Пісню високо оцінило журі і з нею Швейцарія зайняла перше місце [1].

«Щедрик» – одна з найпопулярніших різдвяних мелодій, була створена українським композитором Миколою Леонтовичем і скоро стала народною, адже виконується у різних інтерпретаціях мільйонами людей по всьому світу.

Увагу слід звернути і на казковий образ держави. Кожна країна має свою творчу літературну спадщину і Україна не є винятком. Сюди належать Котигорошко, Ох, Івасик Телесик, Пан Коцький, Котик і Півник, Колобок, Грай Око і Тур, Незнайко, Козак Мамарига, Кирило Кожум'яка, Солом'яний Бичок, Коза-Дерева, Лис Микита, Бабай та інші казкові персонажі, здатні формувати туристичний образ України.

Окремим прикладом є також українська кухня. Здавалося б, що прості українські страви, основою яких, здебільшого, є овочі та злаки, не можуть набути популярності, бо не є вишуканими. Проте популярність борщу, вареників, голубців, сала, як інгредієнта багатьох вишуканостей, доводить протилежне.

Іншою складовою туристичного образу України є сакральна спадщина, а саме: золотоверхі храми та церкви. Досить часто іноземні туристи, котрих просять кількома словами описати те, що їх вразило, говорять про золоті бані столичних церков. Київ, як і вся Україна, може похвалитися своїми соборами та монастирями. Наприклад, статус лаври мають лише шість монастирів у світі, три з них - в Україні [2].

На весь світ наша країна славиться гостинністю. За даними он-лайн опитування серед іноземців, рисою, найбільш притаманною українцям, є саме гостинність. Цю думку висловили близько 54% опитаних. Під гостинністю розуміємо не тільки вміння зустрічати гостей за щедрим столом, але й почуття єдності і дружелюбності до оточуючих.

Окрім гостинності, українцям притаманне виражене почуття свободи. Саме ця особливість привертає увагу. Воля - вічний символ українського існування. Багато туристів помічають це в українцях, проте мало хто знає про ті перешкоди, яких вони зазнавали впродовж всього існування українського народу. Не випадково один із державних символів України зображує слово «воля» і українці, як ніхто інший, розуміють значення цього слова і знають вартість самої волі [3].

Україна має багато складових, які здатні сформувати її туристичний образ і представити на міжнародному туристичному ринку. З одного боку, це українські народні пісні та вишукана українська кухня, багата культурна спадщина та творчі і літературні надбання. З іншого – українська гостинність, любов до свободи. Самостійно, жодна з цих складових не здатна повноцінно сформувати туристичний образ України, проте зважене використання всіх – дасть змогу досягти цієї мети.

Список використаних джерел:

- 1 Цимбалюк В. «Наша дума наша пісня..» [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://www.lyceum.in.ua/?page_id=784 – Дата звернення : 05.12.16
- 2 «24 причини пишатися Україною» [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://nv.ua/ukr/ukraine/events/24-prichini-pishatisja-ukrajinoju---spetsproekt-nv-do-dnja-nezalezhnosti-8779.html> - Дата звернення: 05.12.16
- 3 «Дослідження сприйняття України»[Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://brandukraine.org/k/> - Дата звернення: 05.12.16

Зимогляд А.О., студентка 2 курсу,
група Т-152, факультет життєдіяльності,
природокористування і туризму
Науковий керівник **Алешугіна Н.О.**, к.е.н., доц.
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ДО ПИТАННЯ ЩОДО ПРИЧИН НЕДОВИКОРИСТАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Ринок послуг в Україні має велике значення для національної економіки. І сьогодні туристичний бізнес розглядається як найбільш перспективний напрям розвитку цього ринку. Україна посідає одне з помітних місць у світі щодо наявності унікальних туристичних та курортно-рекреаційних ресурсів. Нині туристичною діяльністю в Україні займається понад 1,5 тис. підприємств, на яких працює майже 100 тис. осіб [2]. У обслуговуванні туристичних потоків задіяно більше 3 тис. лікувально-оздоровчих закладів, майже 1,5 тис. туристичних баз, готелів, мотелів і кемпінгів різних форм власності. За оцінками фахівців, Україна може приймати до 10 млн. туристів на рік.

На фоні бурхливого розвитку світового туризму закономірно постає питання про роль України на світовому ринку туристичних послуг. Слід зазначити, що об'єктивно вона має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та в'їзного туризму: особливості географічного положення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів. Але, нажаль, не все є таким безхмарним. На фоні світового туризму, який набирає потужностей фантастично швидкими темпами, Україна виглядає досить скромно. На сьогодні українські громадяни є своєрідними інвесторами зарубіжних країн, що є одним з найболючіших питань всієї туристичної галузі. Адже туризм, за розрахунками фахівців, лише у вигляді податків міг би щороку приносити в державну скарбницю до 4 млрд. дол. [2].

Проблемою України є те, що туристичні ресурси сьогодні використовуються далеко не у повному обсязі. Дослідження науковців свідчать про те, що одночасна ємність природних ресурсів України з врахуванням можливого навантаження та екологічних вимог складає близько 50 млн. чоловік, в той час як рівень використання внутрішніх туристично-рекреаційних ресурсів України фактично дорівнює 7-9% [2]. Це викликано такими причинами:

- напруженістю у міжнародних відносинах;
- нестабільністю у політиці та економіці;
- інфляцією та падінням рівня добробуту населення;

- відсутністю коштів на проведення маркетингових досліджень туризму в Україні;
- наявністю різноманітних перешкод для туриста: застарілих літаків та занедбаних аеропортів, повільних та некомфортбельних поїздів та автобусів, частих зупинок працівниками державної інспекції, прискіпливості митних та прикордонних служб.

За даними Міністерства інфраструктури з 2000 р. по 2015 р. найбільша кількість іноземних туристів була у 2005 році – 590 тис. осіб. З 2011 р. найбільше іноземних туристів відвідало Україну у 2012 році, що пов'язано із проведенням фіналу чемпіонату Європи з футболу (рис.1). У 2014-2015 рр. кількість іноземних туристів значно скоротилася, через ситуацію на Сході України та анексію Криму [1].

Ситуація із внутрішніми туристами, є не досить сприятливою. Найбільша частка припадає на 2012 р.- 27% (рис.2) [1].

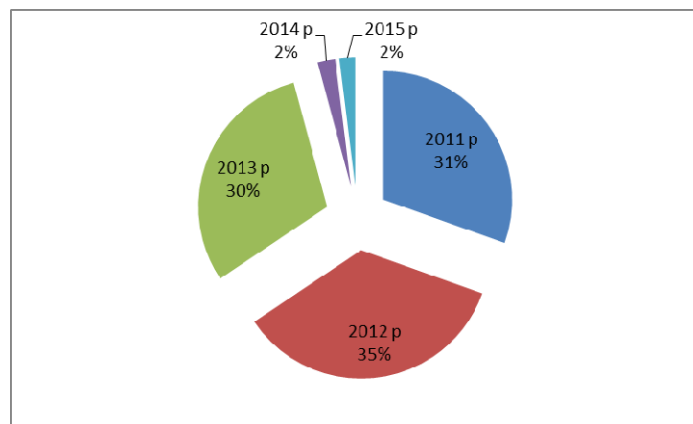


Рис.1 Структура іноземних туристичних потоків України за роками

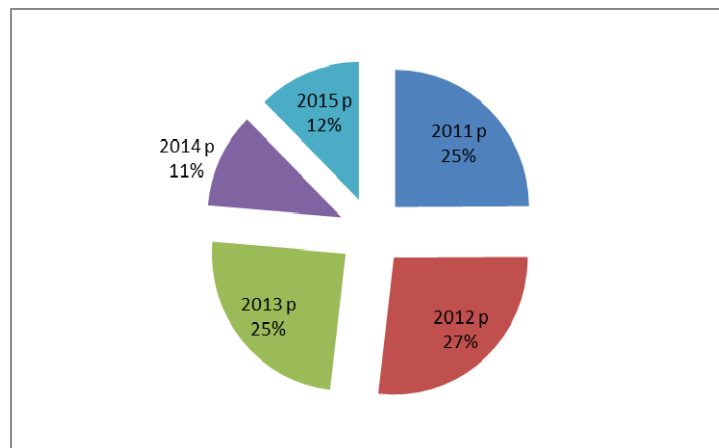


Рис.2 Структура внутрішніх туристичних потоків України за роками

Ще однією проблемою для розвитку туризму є недостатньо розвинена інфраструктура: дослідники відзначають недостатній рівень розвитку безпосередньо мережі та об'єктів туристичної інфраструктури, їх невідповідність світовим стандартам, відсутність стійкого попиту на готельні послуги. Слід пам'ятати, що виробнича база галузі формувалася, в основному, за радянських часів з орієнтацією переважно на невибагливого туриста, тому серед об'єктів інфраструктури переважають великі (порівняно з аналогічними закордонними) комплекси, із значною концентрацією місць та низьким рівнем комфортності.

У 2011 р. колективних засобів розміщення нараховувалося 5882, 2012 р. – 6041; 2013р.- 6411. Але з 2014 р. їх кількість значно скоротилася: 2014р. – 4572; 2015 р.- 4341 у зв'язку із виключенням із статистичних даних показників по Криму та територіям проведення АТО [1].

Потрібно зазначити, що відсутність скоординованої висококваліфікованої та грамотної системи дій з проведення туристичного продукту України на світовий ринок, яка б давала відчутні результати, також є невід'ємною проблемою туристичної індустрії України. Проблеми виникають, насамперед, з рекламою вітчизняних курортів.

В Україні практично не застосовуються туристичні технології, які в розвинутих країнах набули ознак повсякденної ужитковості: електронні інформаційні довідники щодо готелів, транспортних маршрутів і туристичних фірм з переліком і вартістю послуг, які ними надаються; у світі практично всі довідники з туризму випускаються в електронному, а більшість - у Internet-форматах [3].

Низький рівень обслуговування, зумовлений загальною кваліфікацією працівників галузі, також гальмує розвиток туристичної індустрії і вихід її на світовий рівень. На сьогодні в Україні практично відсутня відповідна система в галузі туризму для підготовки і перепідготовки кадрів, а також чіткі та адекватні світовим стандартам кваліфікаційні вимоги. В нашій державі поступово виникають відповідні навчальні заклади, але вони роблять лише перші кроки у цьому напрямку, не маючи відповідного досвіду.

Таким чином, видно, що в туристичній галузі України наявні значні проблеми. І цими проблемами не можна нехтувати, адже Україна, з її унікальним історичним минулим, з її неповторним мальовничим ландшафтом і гостинними людьми, є ідеальним простором для розвитку туризму. Необхідно виправляти, або ж намагатися виправити всі ці недоліки, адже, якщо зробити туристичну галузь провідною, то це позитивно вплине не тільки на економіку країни, але і на її статус в світі.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт комітету Державної статистичної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Проблеми та перспективи розвитку туристичної індустрії в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.br.com.ua/referats/Tourism/19129.htm>.
3. Каталог туриста. Туризм України: проблеми і перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vecherykarpath.at.ua/publ/test/turizm_v_ukraine_problemy_i_perspektivy_razvitiya/6-1-0-1444.

Іваненко І.О., студентка 5 курсу, група МТп-161,
факультет життєдіяльності, природокористування і туризму

Наукові керівники: **Коваль П.Ф.**, к.е.н., доцент

Андрєєва Г.П., к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: irka-1295@mail.ru

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Подієвий туризм – вид подорожей, в яких люди стають живими свідками подій в світі спорту, культури і мистецтва. Такі поїздки залишаються в пам'яті як одні з найяскравіших моментів в житті. Є декілька варіантів такої подорожі. Можна поїхати на конкретну подію і пробути на ній весь час її проходження, а після закінчення повернутися додому. Або ж можна приурочити свою відпустку до якої-небудь події, і після закінчення останньої продовжити відпочинок в даній країні. Кожен вибирає зручніший, вигідніший і цікавіший варіант відпочинку.

Частково, популярності подієвого туризму сприяв і розвиток такої сфери діяльності, як івент-менеджмент. Міжнародні семінари та конференції, Олімпійські ігри і невеликі фестивалі характерні тільки для певної місцевості – все це невід'ємні складові подієвого туризму. Подієвий туризм орієнтований на відвідування місцевості в певний час, пов'язаний з якою-небудь подією – сукупністю явищ, що виділяються своєю неоднозначністю,

значимістю для даного суспільства чи людства в цілому, для малих груп або індивідуумів. Вона може мати вид разового неповторного явища або періодичного, спостережуваного щорічно або в певні періоди часу.

Туристичний бізнес завжди активно використовує події для формування туристичного продукту і залучення туристів саме на подію. Якщо в житті туристичного об'єкта немає події сформованої історично як традиції, її придумують навмисно. Отже, має місце проведення кампанії по просуванню туристичного продукту, орієнтованого на подію, залучення маси відвідувачів, а отже отримання доходу від туристів бажаючих відвідати місцевість не тільки з метою огляду визначних пам'яток, але й з метою взяти участь у святкуванні разом з місцевими жителями і розділити їх емоції [1].

В Україні івент-індустрія бере початок з 90-х рр. ХХ століття. В самостійну сферу івент виділилася за останні двадцять років. Це було викликано відповідністю потребам людей, які у всі часи хотіли отримати нові враження, стати частиною подій, впливати на їх хід і отримати радісне відчуття причетності до чогось більшого. Слід відзначити, що в Україні подієвий туризм розвивається повільно. Тільки з 2002 р. туристичні фірми почали пропонувати послуги з організації подієвих поїздок. Збільшення візного туризму в Україні у зв'язку з подіями не є систематичним і пов'язано з такими подіями як, до прикладу, Євробачення, Євро-2012. Більшість подій в Україні місцевого й регіонального масштабу, що не приваблює навіть українських туристів і не сприяє розвитку візного туризму. Основною причиною повільного розвитку подієвого туризму, на нашу думку, є специфіка організаційних особливостей у поєднанні з відсутністю належного рівня державного регулювання.

Організація подієвого туру вимагає від туристичної фірми:

- знання про туристичні можливості відповідного регіону, про заклади проживання та харчування;
- досвід роботи у даному регіоні;
- зв'язки з провідними профілюючими організаціями у відповідній сфері.

У процесі формування подієвого туру враховуються такі чинники, як розташування готелю, її архітектура, інтер'єр номерів, наявність ресторанів і пунктів живлення. наявність магазинів, пам'яток, доставка до місця події, послуги гіда, перекладача. Від даних умов залежить вартість туру [2].

Подієвий туризм сприяє розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Адже, у період проведення будь-якої події на національному або міжнародному рівні відбувається 100% заселення номерного фонду готелів.

Зауважимо, що подієвому туризму в цілому сприяє геополітичне розташування України, етнічний склад населення, багатство народної культури, обрядовості, особливості традицій і обрядовості.

Українським туристичним порталом «Укртуризм» (www.ukrtourism.com) було проведено аналіз існуючих турів та запити туристів щодо подій в Україні і складено список найвідвідуваніших внутрішніх подій : Юморина в Одесі, Таврійські ігри в Новій Каховці, Етнофестиваль «Шешори», Національний Сорочинський ярмарок, Всеукраїнський фестиваль популярної і рок музики «Тарас Бульба», Дні міст України (День Києва і т.д.), Всеукраїнський молодіжний фестиваль «Перлини сезону», КиївМузикФест (Київ), Футбольні ігри української збірної і клубів, Ліга Чемпіонів, Ліга Європи [3].

Історія подієвого туризму в нашій країні тільки зароджується, а от в країнах Заходу він вже давно і міцно закріпився в списках найбільш перспективних і рентабельних видів бізнесу.

Даний вид туристичного бізнесу не є швидкоокупним. Але перспективи розвитку подієвого туризму в Україні є досить широкими, оскільки вона являє собою унікальний комплекс історичних, культурних та мистецьких пам'яток, традицій, подій. Варто зазначити, що подієвий туризм є невичерпний за змістом, що робить його цінним. Експерти вважають, що в найближчому майбутньому кількість учасників подієвих турів значно перевищить екскурсантів [1].

Список використаних джерел:

1. Подієвий туризм в Україні, Т.В. Влодарчик [Електронний ресурс]/- Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/>
2. Событийный туризм [Електронний ресурс] / Сторінка «Событийный туризм» сайту ТзОВ «МАКІНТУР». - Режим доступу: <http://www.makintour.com/node/545>
3. Событийный туризм в Украине: спортивные соревнования, ярмарки, выставки, концерты, карнавалы [Електронний ресурс] / Сторінка «Путешествия по Украине» сайту Українського туристичного порталу «Укртуризм». - Режим доступу: http://www.ukrtourism.com/travel_in_ua

Каюмов А., докторант 2 курса,
группа 1z, кафедры экономики

Научный руководитель: **Живитере М. И.**, доктор, профессор
Институт менеджмента информационных систем ИСМА (г. Рига, Латвия)

АОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ТУРИЗМА В УЗБЕКИСТАНЕ

В современных условиях туризм является одной из важных и динамично развивающихся сфер мирового хозяйства, даже не смотря на кризисные явления на глобальных рынках. Обладающая экономическим мультипликативным эффектом, сфера туризма имеет огромное значение для формирования валового внутреннего продукта государства, она нацелена на повышение качества жизни населения, поскольку высокие темпы ее развития, широкая занятость населения по секторам экономики, и, помимо того, значительные объемы валютных вливаний активно воздействуют на разные сектора экономики в целом.

Страны бывшего СССР, однако, при переходе к рыночной экономике, столкнулись с проблемой недостаточной развитости сферы услуг. Узбекистан, в частности, обладая богатым потенциалом в сфере туризма, страдает от недостатка стратегического планирования на уровне предпринимательства в этой сфере.

Значение стратегического менеджмента и планирования для деятельности любой организации сложно переоценить. Стратегия предприятия представляет собой основной план действий, который является определяющим для выбора главных задач, ресурсов и плана действий на пути к стратегическим целям организации [1, с.7-17]. Стратегический менеджмент, в свою очередь – это деятельность предприятия, направленная на достижения его целей наиболее эффективным способом с точки зрения экономики, путем создания и поддержания конкурентоспособности фирмы и принятия верных управленческих решений в ответ на изменения внешней среды [2, с. 56-57].

До восстановления независимости, Республика Узбекистан представляла собой, в основном, аграрное государство. С обретением независимости в 1991 году, в стране началось активное развитие промышленности, горной металлургии, машиностроения, а также, туристической отрасли, которая стала важным сегментом рыночной экономики государства [3, с. 39-41]. При переходе к инновационной рыночной экономике сфера туризма сегодня обладает большой перспективой для развития. Однако туристско-рекреационный потенциал страны используется не в полной мере. Следовательно, в современных условиях развитие туристского потенциала в Узбекистане можно назвать актуальной проблемой и важной государственной задачей. Вместе с тем, в уже существующих исследованиях проблемы формирования и становления сферы туризма на уровне страны Республика Узбекистан освещены недостаточно широко и требуют более глубокого и детального изучения. Кроме того следует отметить, что данное исследование посвящено актуальным вопросам стратегического планирования, связанным с разработкой комплексного подхода к развитию туристского потенциала.

Сегодня туристическая отрасль в Узбекистане регулируется Национальной компанией «Узбек туризм», которая является туристической администрацией государства. В ее состав входит 96 туристических предприятий. В Узбекистане, наряду с этими предприятиями, также работает Ассоциация частных туристических организаций, которая следит за соблюдением интересов негосударственных предприятий туристической отрасли Узбекистана [4].

Сегодня в Узбекистане функционируют 731 туроператор и более 500 мест размещения туристов. В последние годы, занятость населения Узбекистана в туристической отрасли возросла до 3% [5]. Этот рост обусловлен, в первую очередь, государственной поддержкой отрасли, которая включает как регулирование и финансирование, так и развитие сопутствующих областей, таких как инфраструктура и упрощение визового режима для въезда в туристических целях. Государственная поддержка также направлена на позиционирование Узбекистана, как туристического направления на глобальном рынке туризма. На рост занятости в сфере туризма также повлияла прибыльность предпринимательства в данной области: индустрия требует сравнительно небольших затрат для достижения экономической эффективности бизнеса. Сегодня происходит интеграция подотраслей туристической сферы в целях повышения качества предоставляемых услуг, что является одним из важных факторов привлечения туристов в Узбекистан [6, с. 24-31].

Республика Узбекистан имеет выгодное расположение, находясь в Центральной Азии и имеет благоприятные климатические условия, богатые природные ресурсы и древние историко-архитектурные памятники. Виды туризма в Узбекистане включают: активный туризм, витаминный туризм, геотуризм, деловой туризм, культурно-познавательный туризм, медицинский туризм, паломнический туризм и эко-туризм [7].

Активный туризм включает в себя такие виды отдыха, как автотуризм, велотуризм, водный туризм, спелеотуризм, а также пешеходный туризм и сочетания различных видов активного отдыха.

Богатая фауна и благоприятный климат Узбекистана позволяет выращивать множество видов вкуснейших фруктов и овощей. Сегодня, благодаря развитию тенденции здорового образа жизни, такой ресурс выделил новое направление в туристической отрасли – витаминные туры, которые пользуются популярностью среди тех, кто желает обогатить свой организм необходимыми витаминами и минералами.

Геотуризм также является достаточно новым направлением в туристической отрасли. В качестве основных направлений геотуров в Узбекистане используются такие геопарки, как Бештюбе, Аяз-Кала, Плато Устюрт, и другие.

Деловой туризм включает в себя посещение конференций, семинаров и других мероприятий для обмена опытом и информацией. Узбекистан активно развивает данное направление, как одно из наиболее перспективных.

Наиболее массовым и распространенным видом туризма не только в Узбекистане, но и глобально, является культурно-познавательный туризм. Узбекистан богат достопримечательностями – историческими, архитектурными памятниками, предметами искусства, культурным наследием, а также природными памятниками и заповедниками. Это обуславливает популярность данного вида туризма в государстве.

Санаторий «Чартак», являющийся бальнеологическим и климатическим курортом, привлекает туристов в Узбекистан, развивая направление медицинского туризма в стране.

Узбекистан также развивает паломнический туризм – посещение святых мест и религиозных центров. В рамках таких туров также проводятся различные мероприятия.

Экологический туризм – популярное сегодня направление, включает в себя путешествия в естественной природной среде. Этот вид туризма получает особое внимание в Узбекистане: создано «Экологическое движение Узбекистана», которое представляет свои интересы на государственном уровне.

Рост туристической отрасли оказывает значительное положительное влияние, как на экономику, так и на сохранение наследия и культурное развитие страны. В Узбекистане, благодаря развитию туризма, в некоторых регионах начало развиваться декоративно-

прикладное искусство – изготовление изделий из керамики, ковров, тканей, национальной одежды и других предметов традиционного творчества [8, с. 39-41].

Важность туризма в развитии экономики подчеркнул Президент Республики Узбекистан, Ислам Каримов, в своем выступлении на церемонии открытия 99-й сессии Исполнительного совета ЮНВТО в Самарканде. Президент также выделил факторы, которые влияют на развитие туризма в целом: обеспечение мира и безопасности на территории государства; уровень жизни и доходов населения; развитость туристической инфраструктуры; уровень инвестиций, направляемых в сферу туризма; наличие и подготовка квалифицированных кадров; упрощение визовой политики и сокращение бюрократии и предоставление финансовых гарантий туристическими организациями [9].

Таким образом, туристическая отрасль Узбекистана получает активную поддержку государства, которая включает разработку юридических аспектов в регулировании отрасли, упрощение бюрократических процессов, а также инвестиции в сферу туризма и действия по созданию квалифицированных кадров, путем обеспечения качественного образования в сфере туризма.

В условиях глобализации роль и значение туристической отрасли в обеспечении устойчивых темпов развития экономики Республики Узбекистан возрастает. Вместе с тем, исследования показывают, что до сих пор туристические компании Узбекистана в большей степени ориентируются на тактические цели, слабо используют рыночные механизмы координации и современные возможности стратегического менеджмента. Это порой приводит к высокому уровню рекламаций потребителей к качеству предоставляемых услуг.

Определение основных трендов развития предпринимательской деятельности и использование методов стратегического менеджмента в управлении туристическим бизнесом позволяют предприятиям, задействованным в сфере туризма в Республике Узбекистан принимать эффективные и комплексные управленческие решения, способствующие повышению конкурентоспособности и качества туристических услуг, а также развитию и расширению малого бизнеса и частного предпринимательства в сфере туризма Узбекистана.

Список использованных источников:

1. Масленников П.В., Плешкова Н.А., Подзорова Г.А. Стратегический менеджмент / Учебное пособие в двух частях. Часть 1. – Кемерово, 2006. - с.7-17.
2. Левшина М. С. Эволюция становления и развития стратегического менеджмента / Международный научно-исследовательский журнал. №1-2 (32), 2015. – с. 56-57.
3. Холмирзаев Х. Д. Культурное и социально-экономическое развитие Узбекистана / ФЭН-Наука, №11 (26), 2013. – с. 39-41.
4. Развитие национального туризма [Электронный ресурс] / Режим доступа: Uzbektourism.www.uz.
5. Ташкентская международная турярмарка пройдет в 21-й раз. Газета.uz, 02.10.2015. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gazeta.uz/2015/10/02/titf/>.
6. Шермухамедов А. Т., Абирова Г. Р. Развитие туризма на региональном уровне в Узбекистане. Потенциал современной науки, № 2, 2015. – с. 24-31.
7. Отраслевой портал туризма в Узбекистане. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://welcomeuzbekistan.uz/ru/vidi-turisma.html>.
8. Холмирзаев Х. Д. Культурное и социально-экономическое развитие Узбекистана. *ФЭН-Наука*, №11 (26), 2013. – с. 39-41.
9. Ислам Каримов: «Туризм отражает уровень развития экономики». Газета.uz, 03.10.2014. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gazeta.uz/2014/10/03/tourism/>.

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ В'ЇЗНИХ ВИДІВ СТАЛОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Проблемами розвитку спеціалізованого туризму в Україні займались: Т. І. Ткаченко, Н. О. Кравченко та ін.

До спеціалізованих видів сталого туризму ми відносимо: пригодницький та природний туризм.

В свою чергу як пригодницькі кваліфікуємо тури спортивні (водний, пішохідний, гірський, лижний, велосипедний), екстремальний (водний, повітряний, гірський, пішохідний, екзотичний), спелеотуризм, мисливство, сафари; спортивна рибалка та інші види. Основною туристичною потребою пригодницького туризму і, відповідно, його спеціалізованих видів, є отримання фізичного навантаження, адреналіну, унікальних, недоступних для більшості людей, вражень.

Як природні вважаються відвідування DESTИНАЦІЙ: екологічного, зеленого, сільського, агро туризму. Основною туристичною потребою природного туризму і, відповідно, його спеціалізованих видів, є відпочинок від урбанізації [1].

Однаковим для всіх цих видів, що дозволило віднести їх до групи сталих є те, що вони не спричиняють значної шкоди навколишньому середовищу своєю діяльністю, тобто є дрібномасштабними не масовими, за іншою термінологією «альтернативними» [2].

Основними шляхами розвитку на сьогодні є :

- створення туристичних центрів відповідних видів сталого туризму, застосовуючи систему етапів, запропоновану для природних видів [3];

- створення туристично - інформаційних пунктів у вигляді візит - центрів то що [4];

- розширення номенклатури турів вже існуючих центрів;

- створення саморегульованих громадських організацій з відповідних видів туризму або розширення повноважень вже існуючих;

- створення відповідних федерацій спорту (або розширення повноважень вже існуючих), враховуючи, що багато видів екстремального туризму перетворились / перетворюються в види спорту, в тому числі олімпійські;

- нормативне регулювання цих видів шляхом прийняття стандартів, в тому числі поширення в Україні стандартів, прийнятих Всесвітньою Туристською Організацією (ЮНВТО).

Список використаних джерел:

1. Коваль П. Ф., Андреева Г. П., «Теоретичні засади спеціалізованого туризму».
2. Кравченко Н. О., Коваль П. Ф. «В'їзний туризм».
3. Андреева Г. П., Коваль П. Ф. «Спеціалізація туристичних центрів на природному туризмі, як шлях розвитку окремих територій».
4. Андреева Г. П., Коваль П. Ф. «Створення - візит центрів як один із шляхів розвитку екологічного туризму Чернігівської області».

Коваленко І. Г., студентка 5 курсу
група МТп-161, факультет життєдіяльності природокористування і туризму
Наукові керівники: **Коваль П. Ф.**, к.е.н., доцент,
Андрєєва Г. П., к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: kovalenko1.95@mail.ru

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Туризм увійшов в ХХІ століття і став глибоким соціальним і політичним явищем, що значно впливає на світоустрій і економіку багатьох країн і цілих регіонів. У наш час туризм у багатьох країнах перестав бути розкішшю, надбанням лише елітного, багатого прошарку населення, перетворився в необхідну й загальнодоступну соціальну потребу людей, звичайну складову способу їхнього життя.

У кожній країні існують певні групи людей, які через брак коштів просто не можуть собі дозволити подорожувати. Сюди відносяться і малозабезпечені громадяни, і багатодітні сім'ї, інваліди, студенти тощо. Саме ці верстви населення потребують всілякої підтримки для участі в туризмі, яку може надати їм лише реалізація ідей соціального туризму. Туризм, як галузь економіки, повинен і може бути соціально орієнтованим. У цьому змісті туризм у цілому іноді іменують соціальним туризмом, що не позбавлено підстав.

Гасло Всесвітньої Туристської Організації «Де розвивається туризм, відступає бідність» є актуальним для нашої держави. На сьогоднішній день послугами туристських фірм в Україні користується незначна частка населення держави. Українці або організують свій відпочинок самотужки, або в силу соціально-економічних причин взагалі не мають можливості повноцінного відпочинку і оздоровлення. Такі громадяни і є потенційними споживачами соціального туризму. З урахуванням багатьох соціальних показників життя населення України розвиток соціального туризму в нашій державі є надзвичайно важливим і актуальним [1, с. 96].

Загальні питання територіальної організації туризму розглядали вітчизняні вчені М.П. Крачило, О.О. Бейдик, В.К. Бабарицька, О.О. Любіцева, О.М. Ігнатенко, І.Т. Твердохлебов, М.В. Багров, Л.О. Багрова, В.М. Шумський, І.Ф. Карташевська, І.М. Яковенко.

Соціальний туризм - це подорожі, що субсидуються із джерел позабюджетного фінансування та за рахунок коштів, що виділяються з державного бюджету на соціальні потреби; громадський рух учасників соціального туризму; професійна діяльність з формування, просування та реалізації соціального туристського продукту.

Метою соціального туризму є не отримання прибутку, а підтримка людей з низьким рівнем доходу для реалізації їхнього права на відпочинок. Концепція соціального туризму побудована за трьома принципами:

- забезпечення відпочинку всіх і кожного члена суспільства шляхом широкого залучення до сфери туризму людей з низьким рівнем доходів;
- субсидування туризму для малозабезпечених;
- активна участь центральних урядових, муніципальних, суспільних і комерційних структур в його розвитку.

Об'єктами соціального туризму є інваліди, пенсіонери, молодь, школярі, ветерани війни та праці, подорожі яких можуть фінансуватися благодійними організаціями, державними структурами, приватними фірмами, суспільними організаціями та фондами [2, с. 7].

Перспективними для розвитку соціального туризму в Україні можна вважати наступні види:

1. Дитячо-юнацький туризм, сприяє відродженню національної свідомості та патріотичного виховання дітей та молоді. Необхідним є впровадження спеціалізованих навчальних туристських програм залежно від вікових та освітніх особливостей дітей і молоді, виконання програми оздоровлення та фізичного загартування підростаючого покоління.

2. Сільський (зелений) туризм, який сприяє розвитку малого бізнесу в аграрних регіонах, дає можливість міським мешканцям активно відпочивати в приватних сільських господарствах, а місцевим жителям поліпшити своє матеріальне становище.

3. Екологічний туризм. Назріла необхідність створення освітніх екологічних програм для широкого загалу населення, розробка туристських маршрутів для організованих груп заповідними територіями з метою збереження природного середовища [3, с. 70].

У сучасній Україні соціальний туризм розвинений не на достатньому рівні, адже пільгові путівки, які фінансуються державою, видаються не значній частині населення. Так, наявні деякі пільги для студентів та школярів, а також працюють системи обміну відпочиваючих із зарубіжних країн. Крім того, соціальний туризм на сьогодні реалізується через систему спеціальних знижок, що надають комерційні туроператори певним групам населення.

Сьогодні соціальний туризм фінансує держава, фонди та соціальні підприємці. Система соціального туризму являє собою сукупність учасників та соціокультурних об'єктів, а також засобів, цілей та принципів, які включають також пільги. Завдяки цьому малозабезпечені верстви населення мають можливість скористатись можливостями туристичного відпочинку.

Але на нашу державу в цій галузі туризму покладаються важливі завдання, наприклад, розробка державної соціальної туристичної політики, основна мета якої буде створення правових норм регулювання соціального туризму. Без цього галузь не тільки не зможе розвиватись, вона навпаки – почне занепадати.

Держава видає субсидії, на ці гроші в регіонах розробляються програми фінансування соціальних турів. Гроші перераховуються туристичним фірмам, а самі соціальні тури розподіляються органами соціального забезпечення [4].

Соціальний туризм здійснюється за рахунок програм, в рамках яких позабюджетні фонди та некомерційні організації, а також великі підприємства створюють умови для недорогого відпочинку своїх співробітників. Сюди ж можна віднести благодійні програми і програми корпоративної соціальної відповідальності, реалізовані в галузі туризму.

Складнощі у розвитку соціального туризму пов'язані з сезонністю, а також з низьким інтересом інвесторів, що віддають перевагу вкладатися в більш розвинені сегменти туристичної індустрії. Хоча багато аналітиків переконані в тому, що соціальний туризм має хороші перспективи для розвитку в нашій країні.

Але варто зазначити, що упродовж останніх років розвитком соціального туризму почали опікуватись декілька організацій різних форм власності та відомчого підпорядкування. Однак найповніше і найефективніше соціальний туризм знаходить свій прояв у межах профспілкової системи, більшість підприємств і організацій якої входять до закритого акціонерного товариства з туризму та екскурсій «Укрпрофтур» [5].

Таким чином, сучасні економічні і соціальні передумови, що склалися в Україні, сформували суспільне замовлення на розвиток системи соціального туризму. В даний час головне завдання, яке ставить перед собою соціальний туризм в нашій країні – започаткувати та встановити певні стандарти. Це будуть своєрідні рамки рівня сервісу, який надалі буде тільки підвищуватись.

Список використаних джерел

1. Скальова А. Туризм як соціально-культурний феномен //Вісник. - 2007. - № 2. - С. 96-98.
2. Слободян П. Соціальний туризм в Україні: чи стане він "дизайнером" суспільства та двигуном економічного розвитку" //Голос України. - 2009. - 24 квітня. - с. 14
3. Новікова Н. Туризм у системі соціально-економічних пріоритетів України //Вісник. - 2007. - № 2. - С. 70-74

4. Соціальний туризм в Україні: проблеми та перспективи розвитку: [Електронний ресурс] / Режим доступу http://tourlib.net/statti_ukr/kolotuha2.htm

5. Перспективи розвитку соціального туризму в Україні: [Електронний ресурс] / Режим доступу http://e-works.com.ua/work/2666_Perspektivi_rozvitku_socialnogo_tyrizmu_v_Ykraini.html

V.V. Kozlova, a fourth-year student,
academic group T-132,
Faculty of Life Activity, Environmental Management and Tourism
Scientific supervisor: **O.V. Nikolaienko**,
a senior lecturer, Foreign Languages for Specific Purposes Department
Chernihiv National University of Technology
e-mail: kozlova.vladyslava@gmail.com

FUNDAMENTALS OF TOURIST MOTIVATION

Tourism has been a vital and an integral part of human life. Sooner or later, everyone feels the need to travel. The desire of people to a variety of experiences acquires clear outlines, when it necessary to make a decision whether to spend your free time away from home, hoping to change places in order to escape from fixed routine, relieve nervous tension and fatigue, arising from the work.

The person is guided in choosing a trip, a tourist destination, the nature of the activities during the trip? What makes everyone do so, and not otherwise?

One of the key points that allow answering these questions is the motivation of travel and a final choice of tourism products. It is important to turn to a specific part of the demand process: tourist motivation. Motivation is the most important but, at the same time, most complex element of tourism demand. On the one hand, it has been described as one of the most basic and indispensable subjects in tourism studies – without motivation, there would be no demand for tourism. On the other hand, a complete understanding of the motivation for travel and tourism remains elusive.

A paradox of modern society is that it has not only provided the opportunity for travel and tourism (wealth, time, technology, etc.), but also that it has created the need for tourism. A primary motivational factor is the need to escape, albeit temporarily, from modern society. Therefore, from a functional perspective, travel and tourism plays an essential role in modern society by keeping it, in a sense, in good working order. Staff working in tourism must be able to understand the different reasons why tourists have come on holiday. It is important to get to know your customers. You must find out why they've come on holiday, what they want to do, and then help them to achieve their dreams [7, p.78].

The study of tourist motivation is, essentially, concerned with exploring why people feel the need to be tourists in the first place and how different needs may be satisfied by different tourism experiences.

Key to understanding the motivational push of modern society is the concepts of alienation and anomie. As well as wishing to escape from the pressures and stress of modern life, it is claimed that tourists are seeking meaning and authenticity through travel and tourism. It should be said that tourists are modern pilgrims seeking authentic experiences, yet are ultimately frustrated in that search as a result of staged authenticity.

The simplest way to think about the role of motivation is to view it as the trigger that sets off the travel and tourism demand process; in a sense, motivation represents tourism's starting gun. It is essential to grasp some basic principles about tourist motivation:

- Motivation is not the same as demand. The demand for travel and tourism is the outcome of motivation. A useful way to think of motivation is that it is the link between a 'felt need' and the action needed or chosen to satisfy that need.

- Motivation should not be equated with the purpose of a trip/holiday. More often than not, the purpose (getting a sun tan, learning about a new culture and so on) is a means of satisfying a particular need.

- Motivational push (i.e. person-specific needs) should not be confused with pull factor (i.e. destination-specific attractors).

Both sociology and psychology contribute to an understanding of tourist motivation – the two perspectives complement each other. However, it is important to recognize, in particular, the variety of social and cultural influences that potentially influence tourists' motives.

Inherent in many motives, such as freedom, relaxation and so on, is the desire to escape from the physical and social structures of home life. At the same time, however, other motives collectively represent 'ego-enhancement' and, therefore, most tourists are likely to be motivated by a combination of escape and ego-enhancement [6, p.117].

Tourist motivation studies are useful in developing products, promotion, and marketing strategies. Destination marketing and development become important issues in both theoretical and practical tourism business. As global tourism markets become more and more competitive, many tourism destinations put efforts on improving quality of their products and services and enhancing the competitiveness.

References:

1. A Theoretical Introduction to Tourism. URL: <http://tourismdomain.weebly.com/tourist-motivations.html>. (access date 10.12.2016)
2. Needs, Motives and Motivations. URL: <http://www.tourismtheories.org/?p=341>. (access date 08.12.2016)
3. Motivation Factors of the Tourists. URL: https://www.tutorialspoint.com/tourism_management_motivation_factors_of_tourists.htm. (access data 10.12.2016)
4. Motivation of Tourism Participants. URL: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042814065859>. (access date 07.12.2016)
5. The role of motivation within tourism behaviour and its effect on the consumer decision making process. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/role-motivation-within-tourism-behaviour-its-effect-making-griffiths>. (access date 10.12.2016)
6. Hammond, A. Which World? Scenarios for the 21st Century: Global Destinies, Regional Choices. Washington, D.C.: Island Press, 2011. – P. 117
7. John Swarbrooke, Susan Horner, Consumer Behaviour in tourism, Butterworth Heinemann, 2004. – P. 78
8. "The Road to Travel: Purpose of Travel." University of Florida, College of Liberal Arts and Sciences. (Compilation for History 3931/REL 3938 course.) Accessed July 2011.

Котік Е.А., студентка 5 курсу
Група МТп-161 факультет життєдіяльності
природокористування і туризму
Науковий керівник: **Коваль П.Ф.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: elvira_kotik@meta.ua

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПОРТИВНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Актуальність даної теми полягає в тому, що спортивний туризм був і є невід'ємною частиною життя більшості населення усього світу, надаючи позитивний вплив на організм людини, підтримуючи здоров'я та хорошу фізичну форму. Спортивний туризм України є національним спортом, у якому багатотисячолітні історичні традиції. Він містить у собі як спортивну складову так і особливу духовну сферу, життя любителів мандрівок. Спортивний туризм належить до своєрідного соціального виду спорту.

Спортивний туризм - вид спорту із подоланням відповідного відрізка земної поверхні, яку називають маршрутом. У цьому під "земної поверхнею" мається на увазі як ґрунтова поверхня Землі так і кам'яна, і водна. Під час проходження маршруту долаються різні

специфічні природні перешкоди. Наприклад, гірські вершини і перевали (у гірському туризмі) чи річкові пороги (в сплавах річками) [4,с.63].

Спортивний туризм є активним та екстремальним видом подорожей. Він передбачає автономне подолання великих відстаней і багатьох локальних перешкод, що потребує від туриста фізичної сили, доброго здоров'я і володіння різними навичками. Маршрути і траси для спортивного туризму класифікуються за рівнями складності. [7,с.142]

Це, як правило є груповий вид туризму, зазвичай, до складу команди входить 5-10 осіб.

Спортивний туризм один із наймасовіших видів спорту. Він має багатовікову історію та традиції, які містять як спортивну складову так і особливе світосприйняття любителів пригод, і навіть незвичний спосіб життя. Спортивний туризм включає в собі безліч різноманітних напрямів.

- Гірський туризм - походи в горах з подоланням локальних перешкод;
- Пішохідний туризм - переміщення на рівнинах і гірських місцевостях;
- Водний туризм - сплави на плотах, байдарках, каяках, рафтах швидкою річкою ;
- Автотуризм- ралі, автогонки, що містять перешкоди;
- Лижний туризм - гірськолижні спуски, сноубордінг, гонки на лижах по пагорбах;
- Велосипедний туризм – вело пробіги різної складності, командні змагання на велогонках.

Історія показує, що спортивний туризм України розвивається, коли в країні стабільна ситуація і є всі умови для безпечного пересування маршрутами. Організацією, яка вела функції координації діяльності спортивного туризму, став Міжнародний туристсько-спортивний союз (МТСС). Його було створено в 1990 р. на громадських засадах і він є правонаступником Управління самодіяльного туризму при Центральній раді з туризму й екскурсій. Членами МТСС є країни і СНД, зокрема і Україна. [8]

Україну як дійсного члена МТСС представляє Туристичний спортивний союз (ТСС), створений разом з МТСС(грудень 1990р.). Ця громадська організація своєю метою має об'єднання зусиль членів спілки і координацію своєї діяльності зі сприяння розвитку спортивного туризму в Україні [6,с.33].

В Україні сформований висококваліфікований кадровий корпус працівників спортивного туризму. Організаційними і методичними центрами розвитку спортивного туризму є туристські клуби і секції. Діє спеціалізована контрольно-рятувальна служба.

Останніми роками в Україні організовано і проведено ряд національних та міжнародних заходів із різних видів спортивного туризму.[7].

Найбільше центрів туризму мають Дніпропетровська і Хмельницької областей - по 8 кожна, Луганська і Полтавська - по 7, Львівська, Черкаська, Волинська - по 6, Харківська –5.

У моду входить здоровий і активний спосіб життя в забезпечених верств українського населення. Про це свідчать, наприклад, стрімке зростання кількості фітнес-комплексів у всіх великих містах. Саме тому треба звернути увагу, що рядовий бізнесмен та його сім'я, які доти визнавали лише комфортні пляжні готелі узбережжя південних морів, замисляться над можливістю провести тиждень або два в комбінованому поході власною державою, де можна поєднати піший, кінний, водний туризм, гірський велосипед, елементи спелеології і навіть повітроплавання. Так було в Австрії, Словенії, де кількість прибічників подібного відпочинку сягає 10-12 відсотків туристів. З іншого боку, слід звернути увагу фахівців і на іноземних гостей, приїжджаючих на курорти, зупиняються в дорогих готелях, але шукають можливості активно, цікаво й для користі здоров'я провести вільний час [5,с.54].

Тому спортивний туризм, крім соціального, має ще значний комерційний потенціал. Це вже усвідомили десятки регіональних турфірм – не тільки у Західній частині нашої країни, де їх безпосередньо надають, а й у Києві, де ряд бізнес-структур спеціалізується саме у активному відпочинку.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про туризм" від 18 листопада 2003 року.
2. Закон України "Про фізичну культуру й спорт" від 25 лютого 2004 року.

3. Туризм й краєзнавство: Інформаційно-методичний вісник 16.К., 2009.68 з.
4. Нікішин Л.Ф., Коастуб А.А. Туризм і здоров'я .К., 2001.98 з.
5. Пирожков Г.П. Краєзнавство: Учеб. посібник / Тамбов: держ. ун-т ім.Г.Р. Державіна. Тамбов: Ч.1, 1996.166 з.
6. Цибух В.І. Туризм в Україні на зламі тисячоліть. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Туризм на порозі ХХІ століття: освіта, культура, екологія", 18-20.10.1999 р., Київ, 1999.
7. Енциклопедія туриста. - М., 2003.548 з.
8. Інформація про стан розвитку туристсько-краєзнавчої роботи серед учнівської молоді в Україні (станом на 1 вересня 2008 року).

Куловер М.Л., студентка 3 курсу, група Т-141
факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: kosaya_marina@mail.ru

ПРОБЛЕМИ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ МІСТА ЧЕРНІГІВ ЯК ТУРИСТИЧНОГО ЦЕНТРУ

Чернігів – це невеликий за розміром та кількістю населення обласний центр на півночі України. Він потенційно має неабияку туристичну привабливість – не тільки для громадян України, але й для іноземців. Адже місто з принаймні 1300-літньою історією спромоглося пережити монгольську навалу ХІІІ століття, та зберегти при цьому значну кількість історичних та архітектурних пам'яток, цілком справедливо занесених сьогодні до попереднього Списку світової культурної спадщини ЮНЕСКО. Крім того, пам'ятки домонгольської доби органічно поєднуються з перлинами українського барокко середини ХVІІ – початку ХVІІІ століть. Усе це архітектурно-історичне багатство знаходиться на одній невеликій території – близько 10 гектарів, відтак є легко доступним для піших екскурсій. Туристичну привабливість чернігівського Дитинця, тобто Старого міста, посилює надзвичайно мальовничі краєвиди, які відкриваються звідси та із сусідніх Болдиних гір на річку Десна та протилежний її берег. Деякі туристичні атракції – наприклад, Іллінська церква з Антонієвими печерами, Єлецький жіночий монастир знаходяться на певній відстані від Дитинця – близько 1,5 км. Така віддаленість не є критичною, відтак ці принади є легко досяжними за допомогою громадського транспорту (3-4 зупинки від стародавнього центру міста) або екскурсійних автобусів. Отже, потенціал Чернігова як туристично-екскурсійного центру є надзвичайно високим [1].

Метою даної статті є дослідження проблеми недовільного інформування туристів щодо потенціалу м. Чернігів

В зв'язку з цим, необхідно визначити причини, що впливають на сучасний імідж міста. На нашу думку вони наступні:

1. Статус “передмістя” – місто Чернігів фактично виконує функцію далекого передмістя, куди й прибуває більшість туристів на одноденні екскурсії. Кількість екскурсантів протягом року нараховується кілька десятків тисяч. У той же час туристична інфраструктура Чернігова здатна прийняти й обслужити більшу кількість туристів. Однак для залучення у місто додаткових туристичних потоків необхідно вжити заходи, розробивши стратегію розвитку й просування чернігівського туристичного продукту на ринок;

2. Мало місць для розваг – нажаль, основними атракціями міста є сакральні та стародавні місця (собори, монастирі, церкви, стародавній Дитинець (Вал)). Тобто, постає питання щодо організації вільного часу туриста, потенціалу розважального туризму збільшення варіативної частини туру до Чернігова. На нашу думку у вирішенні цих питань в першу чергу зацікавлені місцеві готельєри, ресторатори, власники заміських садиб, івент-компаній та фестивалі агенції і місцева влада;

3) Недостатній розвиток інфраструктури (дороги, готелі, мотелі, реконструкція пам'яток культури) – сьогодні туризмом в Україні, особливо в'їзним та внутрішнім, здебільшого займаються ентузіасти. Однією з причин є погані дороги. У Чернігові є достатня кількість атракцій, але подолання перешкод при транспортуванні, розміщенні та харчуванні туристів знижує їх туристичний потенціал;

4) Відсутність прямого сполучення залізницею з більшістю обласних центрів – сполучення з більшістю міст України відбувається з пересадками, або через м. Київ (автобусом до м. Київ, від Києва – у будь-яку точку як України, так і світу). Для щоб Укрзалізниця повернула скасовані потяги до стародавнього українського міста (адже практично всі пасажирські потяги, що колись зупинялись в Чернігові, наразі скасовано) необхідно збільшити пасажиропотік. На нашу думку для цього потрібно проводити декілька денні фестивалі. Адже розвиваючи фестивальний та подієвий туризм, Чернігів зможе стимулювати розвиток свого готельного та ресторанного бізнесу, автобусні перевезення як по місту, так і в передмісті;

5) Загальнодержавні проблеми розвитку туризму - інституційна нестабільність в державному управлінні (протягом 25 років незалежності туристичну галузь «перекидали» з відомства на відомство 18 разів. Такі реформи мають негативний вплив на становлення індустрії гостинності, дотримання міжнародних угод та визначених напрямків розвитку); відсутність Державної цільової програми розвитку туризму та курорті; недостатній рівень фінансування з боку держави;

6) Недостатня кількість реклами міста в світовому інформаційному просторі – зокрема, потрібна потужна промоція наших туристичних можливостей на території сусідньої Білорусі. Сьогодні білоруси до нас приїжджають, але в основному на шопінг. У той же час можна було б привабити до нас й інші категорії туристів.

На нашу думку, Чернігову не вистачає впровадження (дієвої реалізації) туристичного бренду. Чернігів потрібно зробити таким собі «must see» (обов'язковим для перегляду), хоча б для киян, а потім і для всієї України. Над цим питанням громадськість міста вже працює. 14-16 червня 2012 року вперше в Мінську відбувся Міжнародний фестиваль географічного маркетингу і брендингу OPEN, присвячений стратегічному розвитку країн, міст і регіонів. Фестиваль OPEN спрямований на діалог культур і інтеграцію світового досвіду в області країнового і географічного маркетингу і брендингу. Концепцію бренду Чернігова визнали однією з кращих на міжнародному фестивалі географічного маркетингу та брендингу OPEN, про це повідомила керівник Агенції стратегічних комунікацій "Prime media" Тетяна Бойко.

Міжнародне журі в складі 22 експертів міжнародного рівня визнали проект "Чернігів - місто легенд" найкращим у номінації "Бренд місцевості, міста"[3].

В основу позиціонування «Чернігів - місто легенд» лягли унікальні характеристики міста:

- одне з найстаріших міст Європи;
- тривалий час – столиця величезного князівства;
- своєрідне «перехрестя світів»: тут перетинаються шляхи зі Сходу на Захід, з Півночі на Південь;
- безліч легенд, пов'язаних з історичними паттернами слов'янства (Антонієві печери, Слєцький монастир, старий Вал, загадкові кургани);
- універсальність поняття «легенда», потенціал широкого наповнення новими смислами і можливості створення окремих туристичних продуктів [2].

На нашу думку розроблений бренд міста Чернігова («Чернігів - місто легенд») є правильним та унікальним. Він характеризує місто, як місце, де можна поринути в атмосферу магії та легенд. Тому цей бренд потрібно розвивати і розповсюджувати. Але, самого бренду не вистачить для того, щоб у місто приїжджали туристи. Необхідна потужна реклама та (особливо важливо) впровадження подієвого туризму, за допомогою якого про Чернігів будуть знати, як про місто, де можна отримати позитивні емоції, цікаво провести час і відпочити. Саме фестивалі, які будуть тривати декілька днів, зможуть не лише залучити

більшу кількість туристів, а й «прив'язати» вже розроблений бренд до містян – носіїв іміджу, а отже і бренду міста.

Список використаних джерел:

1. Чернігів: як розкрити потенціал.//Український туризм. - 2016. - №3 . - С.52-55, С 69.
2. Бренд – не логотип. Від розробки до впровадження на прикладі Чернігова [Електронний ресурс] / Інтернет-видання Чернігівщина: події і коментарі, - 2009—2016. – Режим доступу: <http://pik.cn.ua/20075/brend-ne-logotip-vid-rozrobki-do-vprovadzhennya-na-prikladi-chernigova/>
3. Проект "Чернігів - місто легенд" визнали найкращім[Електронний ресурс] / Інтернет-видання Чернігівщина: події і коментарі, - 2009—2016. – Режим доступу: <http://pik.cn.ua/4802/proekt-chernigiv-misto-legend-viznali-naykrashchim/>

Ломонос М. Б., студент 5 курсу, група МТп-161,
факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Безуглий І. В.**, к.е.н., доц.

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Розробка концепцій активізації рекреаційно-туристичної сфери має бути спрямована на забезпечення структурної перебудови всієї національної економіки України. Рекреаційно-туристична сфера може стати дієвим інструментом переходу країни від індустріальної економіки до економіки знань, яка спирається на виробництві послуг. Для цього необхідно забезпечити досягнення оптимальних пропорцій у структурі національної економіки. У розвинених країнах частка рекреаційно-туристичної сфери досягає 5–8 % від валового національного продукту, а в Україні, за оцінками різних фахівців, не перевищує 2 % [1, с. 24]. Важливо в умовах кризи, яка обумовлена російською інтервенцією в Україну, зберегти позитивні тенденції в рекреаційно-туристичній сфері.

Серед інструментів підтримки рекреаційно-туристичної сфери в умовах кризи:

1. зміна податку на додану вартість (Кіпр, Швейцарія, Угорщина);
2. реструктуризація місцевих податків (Греція, Швейцарія, Мальта);
3. надання кредитних траншів та кредитних гарантій, зменшення процентів за кредитами (Австрія, Франція, Іспанія);
4. реструктуризація оплати за користування аеропортами;
5. надання субвенцій при модернізації інфраструктури відпочинку (Австрія, Франція, Іспанія, Німеччина, Словаччина, Словенія, Швейцарія, Італія);
6. збільшення фінансування наукових розробок у сфері туризму (Австрія, Іспанія);
7. стимулювання попиту через додаткове державне фінансування послуг оздоровлення для найменш захищених груп населення, впровадження відпускних чеків (Болгарія, Кіпр, Франція, Греція, Іспанія, Словаччина, Угорщина, Італія);
8. спрощення візового режиму;
9. посилення інформаційно-маркетингового забезпечення для просування туристичної продукції (Австрія, Франція, Іспанія, Ірландія, Словаччина, Словенія, Угорщина).

Досвід Польщі в умовах кризи свідчить щодо можливостей підвищення державного управління, зокрема посилення законодавчих ініціатив Сейму Польщі. Так змінам піддалися Закони Польщі «Про державно-приватне партнерство», «Про свободу господарської діяльності», «Про туристичні послуги», розроблена та реалізується Урядова програма підтримки приватних підприємств, створена міжвідомча група з координації виконання завдань уряду, які окреслені програмою розвитку туризму [2, с. 5-7].

Економічна наука надає низку інструментів, які зменшують вплив кризових явищ в рекреаційно-туристичній сфері. Залучення представлених інструментів у практику регулювання потребує розробки структурно-логічних схем їх адаптації до українських реалій.

Світова практика свідчить про те, що для успішної діяльності на туристичному ринку будь-яке місто - туристичний або курортний центр повинен розробити системний бізнес-план, який охоплює всі питання - від корекції генерального плану міста, формування характерних турпродуктів для різних сегментів споживачів до заходів з просування міста на конкретних ринках. Такий документ, безумовно, буде відрізнятися від раніше прийнятих традиційних планів заходів з розвитку туризму, списаних з єдиного шаблону. Їх розробка повинна вестися з урахуванням загальноприйнятого світового досвіду на основі партнерства центральної і місцевої влади і відповідних об'єднань і організацій, що представляють інтереси реального бізнесу.

Впровадження в життя нового алгоритму розвитку сільського туризму

У ряді гірських населених пунктів Західної України туризм фактично став основною сферою економічної діяльності місцевого населення. Але можливості для економічно ефективного сільського туризму існують в більшості регіонів України. Розвиток спектру послуг та інфраструктури рекреації в сільській місцевості слід перетворити в один з головних пріоритетів соціально-економічного розвитку села. Сільський туризм підвищує якість життя українських селян, робить внесок у зміцнення і відродження культурно і природного потенціалу, народних традицій, об'єктивно працює на створення позитивного іміджу ідеї життя і роботи в селі - отже, формує нові тенденції в міграційних процесах і велику привабливість сільської місцевості в очах інвесторів.

У поточному році одним із завдань центрального органу влади повинен стати вихід відпочинку в селі на ринок державних замовлень, зокрема, дитячого відпочинку та оздоровлення. Цілий ряд сільських туристичних кластерів вже сьогодні надають набагато більш конкурентоспроможну послугу якісного і різноманітного дитячого відпочинку, ніж багато дитячі табори відпочинку.

Одночасно варто звернути увагу на те, що в умовах кризи відпочинок в селі може стати найбільш вірогідним сценарієм літніх канікул для значної частини українських громадян з обмеженими доходами.

Формування в національних парках, лісових масивах маршрутів активного та екологічного туризму сприятиме здешевленню і різноманітності відпочинку практично для всіх груп українського населення, перш за все - для дітей і молоді, і створює додаткові передумови для активного розвитку сільського туризму.

Поліпшення іміджу України на основних туристичних ринках

Обмеженість фінансових можливостей державної рекламно-інформаційної підтримки туризму можна подолати такими кроками:

- об'єднання організаційного та фінансового ресурсу МЗС, Держтелерадіо, Мінекономіки та приватного бізнесу шляхом створення постійно діючої робочої групи, в завдання якої увійде розробка спільного плану заходів для популяризації України, особливо, посольствами та торговельно-економічними місіями;

- визначення пріоритетних цільових ринків, де потрібно провести комплексні рекламні кампанії. Очевидно, серед них повинні бути Білорусь, Німеччина, Польща, США, Ізраїль, Туреччина, Прибалтика, Китай, арабські країни;

- створення серії якісних і оригінальних сайтів та інформаційних проектів в Інтернеті;

- реалізація програми спільного просування турпродукту України і сусідніх країн на окремих європейських ринках;

- використання всіх заходів, де Україна бере участь на державному рівні - спеціалізованих промислових виставок, спортивних змагань, гастрольних поїздок і виставок, академічних та гуманітарних обмінів для популяризації туризму в Україні.

Реалізація таких напрямів рекламно-інформаційної підтримки іміджу України дозволить на порядок підвищити ефективність використання дуже обмежених коштів.

Якісне підвищення кадрового та науково-методичного забезпечення туризму і курортів

З метою якісного поліпшення кадрового і наукового забезпечення туризму і курортів необхідно вирішити такі завдання:

- відновити в системі вищої освіти окрему галузь знань «Туризм»;
- розробити і затвердити нові програми підготовки кадрів для готельної сфери в вузах країни, створені на основі кращого світового досвіду;
- створити систему професійної підготовки і перепідготовки кадрів та фахівців туристичного супроводу в містах – туристичних центрах;
- розробити і затвердити нові кваліфікаційні характеристики в національній системі професійної кваліфікації;
- забезпечити впровадження сателітних рахунків для оцінки економічного впливу туризму на економіку окремих регіонів і країни в цілому;
- забезпечити проведення системних маркетингових досліджень в рамках співпраці центрального органу влади, профільних вузів і організацій, що представляють бізнес.

Формування системного підходу до готельної та рекреаційної інфраструктури, яка знаходиться у державній власності

З метою якісного поліпшення матеріальної бази все ще значної кількості цих об'єктів туристичної і рекреаційної інфраструктури, необхідно розробити системний підхід до роботи з цією власністю на найближчу і подальшу перспективу.

На першому етапі, слід провести комплексну інвентаризацію всіх подібних об'єктів, які знаходяться в управлінні різних органів влади і оцінити показники їх економічної діяльності.

На другому етапі, на наш погляд, варто виділити кілька груп таких об'єктів, зокрема:

- об'єкти незавершеного будівництва;
- неефективно діючі готелі та рекреаційні установи із застарілою матеріальною базою;
- конкурентоспроможні готелі та рекреаційні установи;
- об'єкти, що мають особливу історичну і культурну цінність для держави.

Абсолютна більшість готелів і рекреаційних установ і інших згаданих об'єктів могли б бути передані окремому державному підприємству, яке, за логікою речей має перебувати у віданні окремого органу виконавчої влади в сфері туризму і курортів.

Об'єкти незавершеного будівництва та збиткові підприємства доречно запропонувати в контексті місцевих програм розвитку туризму і курортів - на продаж або в концесію.

Для конкурентоспроможних на ринку державних готелів і санаторіїв цілком доцільно створити окрему компанію, що управляє, яка б діяла б на ринку під єдиним брендом.

Об'єкти з особливою культурною та історичною цінністю - наприклад, замки і фортеці, могли б бути передані в концесію приватному інвестору (у межах державно-приватного партнерства). Системну програму роботи з такими об'єктами необхідно затвердити окремим законодавчим актом.

Заходи щодо підтримки внутрішнього ринку

Падіння курсу гривні до інших валют об'єктивно працює на велику привабливість внутрішнього турпродукта. Це необхідно в максимальній мірі використовувати для розширення внутрішнього ринку, об'єднавши зусилля влади і бізнесу. З урахуванням катастрофічно малих обсягів фінансової підтримки туризму, можна максимально використовувати організаційний ресурс - провести кампанію популяризації власної країни в засобах масової інформації, що фінансуються з бюджетів різних рівнів. Зробити це можна за таким алгоритмом - відповідні структури місцевих органів влади, разом з громадськими організаціями сектора забезпечують підготовку якісних інформаційних матеріалів, які популяризують природний і культурний потенціал регіонів. Засоби масової інформації зі свого боку безкоштовно надають для розміщення цих матеріалів відповідні площі в друкованих виданнях і ефірний час.

За подібною схемою можна скористатися наявними можливостями різної державної інфраструктури. Центральний орган влади, або бізнес, нарешті, може видати масовий тираж

плакатів «Відпочивай в Україні», а вся система влади цілком може зробити так, щоб вони висіли в кожній школі, поштовому відділенні, на вокзалах і в поїздах.

Тоді обидва чинники разом - дешева гривня і інформаційна атака, дозволять збільшити обсяги внутрішніх турпотоків, розширити сезон і географію традиційного літнього відпочинку.

Створення і просування конкурентоспроможних на світовому ринку туристичних продуктів

Сьогоднішня кон'юнктура може бути використана Україною, звичайно при певних умовах, для виходу на якісно новий рівень конкурентоспроможності, зокрема формування пакету пропозицій для ринку медичного і оздоровчого туризму.

У цій ситуації наш санаторно-курортний сектор повинен не тільки активізувати маркетингову діяльність на традиційних ринках, насамперед Білорусі, Польщі, але працювати з пострадянської діаспорою в Європі і США, арабськими країнами, де є певна довіра до вітчизняної медичної школи.

Кращим способом завоювання нових ринків і створення нового іміджу України на світовому ринку як напрямки медичного туризму може стати формування якісних пакетів лікувальних і профілактичних програм на базі нових спа-курортів, з використанням унікальних природних лікувальних ресурсів і залученням кращих вітчизняних і зарубіжних фахівців.

Протягом весняних місяців можливо запропонувати план створення якісного туристичного продукту для любителів екологічного туризму, обладнати маршрути активного туризму в природних заповідниках і зробити перші системні кроки для просування цих продуктів в цільових сегментах європейського і світового туристичних ринків. Окремі заходи необхідно розробити і впровадити до початку осіннього сезону для популяризації за кордоном можливостей країни в мисливському туризмі, які дозволяють обслужити кілька сотень тисяч туристів в цьому елітному сегменті споживання.

Прихід на вітчизняний ринок перевізників економ-класу і більш гнучка цінова позиція традиційних авіакомпаній, створює можливості для значного зростання продажу на європейських ринках турів вихідного дня, перш за все в міста із значним історичним потенціалом і широким спектром культурних подій - Київ, Львів і Одесу.

Список використаних джерел:

1. Гонта О. І. Наукові аспекти розвитку державно-приватного партнерства в рекреаційно-туристичній сфері України / Гонта О. І., Безуглий І. В. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. - № 3(27). – С. 23-30.

2. Антонюк Н. Польський туризм за умов економічної кризи: стан та шляхи подолання / Н. Антонюк, О. Краєвська // Вісник Львівського університету. Серія географічна. Випуск 43. Ч. 2. – С. 5-13.

Оруджова Т.Х., студентка 4 курсу, група Т-131

Факультет життєдіяльності, природокористування та туризму

Науковий керівник: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент

Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

e-mail: orudzhovatanya@gmail.com

ЗАСОБИ ВСТАНОВЛЕННЯ РІВНОВАГИ МІЖ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЮ ТА ОХОРОННОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ТЕРИТОРІЯХ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ

На сучасному етапі розвитку людства важливою проблемою є збереження навколишнього середовища: природних ландшафтів, флори та фауни, біосфери в цілому. Для вирішення цього питання урядами країн створюються природоохоронні території в межах яких забороняється чи обмежується господарська та інші види людської діяльності. Території та об'єкти природно-заповідного фонду можуть використовуватися в природоохоронних, науково-дослідних, освітньо-виховних, оздоровчих та інших рекреаційно-туристичних цілях [1].

Досягнення рівноваги між природоохоронною та рекреаційно-туристичною діяльністю можна назвати істотною умовою для правильного функціонування та розвитку природно-

заповідного фонду. Регулюється використання та охорона цих територій законами України "Про охорону навколишнього природного середовища", "Про природно-заповідний фонд України", та іншими актами законодавства України.

Законодавство займається регулюванням суспільних відносин щодо організації, охорони і використання територій та об'єктів природно-заповідного фонду, відтворення їх природних комплексів. Стаття 9 Закону України «Про природно-заповідний фонд України» визначає можливість використання об'єктів природно-заповідного фонду у оздоровчих та інших рекреаційно-туристичних цілях, а саме: утилітарний відпочинок, туристична та екскурсійна діяльність, оздоровлення, любительське та спортивне рибальство та мисливство [1].

З метою забезпечення збереження природного середовища від антропогенного впливу закон наголошує на основних напрямках ведення даного виду діяльності [2]. Насамперед, суб'єкти, що займаються туристичною діяльністю на природоохоронних територіях мають забезпечити створення всіх умов для проведення туризму з додержанням режиму охорони заповідних природних комплексів та об'єктів, тобто професійно організувати відпочинок (облаштування місць для ночівлі, вогнищ, кемпінгу, проведення екскурсій) без шкоди для навколишнього середовища.

В Україні для туризму найбільше використовуються національні природні парки, більшість з яких спеціалізується на певному виді туристичної діяльності: кінний екотуризм (НПП «Шацький» та «Синевир»), парапланетаризм та балунінг (НПП "Подільські Товтри" та "Синевир"), дельтапланетаризм (Карадазький природний заповідник), альпінізм (Вишницький НПП), плавання з аквалангом до (Азово-Сивашський НПП) [3].

Розглядаючи питання професійної організації та ведення туризму на природоохоронних територіях, необхідно навести приклад біосферного заповідника «Асканія-Нова». Заповідник має розвинену інфраструктуру та надає широкий спектр туристичних послуг. На території знаходиться зоопарк та дендропарк, тут проводяться еколого-просвітницькі екскурсії: «Перлина степу», «У світі тварин», «В лісову казку», «Історичними місцями зоопарку», на кінному екіпажі - «Ландшафти дендропарку», на автомобілях - «Ретро-сафарі», екскурсія по православному храмовому комплексу «Спорительниці хлебов». Туристи можуть зупинитися в готелі «Канна», що знаходиться неподалік від заповідника, або в кемпінгу «Фортуна», також є три кафе та бар-ресторан, при вході в зоопарк знаходиться автостоянка, а біля виходу – ринок сувенірів [4].

Іншим напрямком встановлення балансу між туристично-екскурсійною та природоохоронною діяльністю є встановлення обґрунтованих допустимих антропогенних навантажень територій, планування та контроль пропускної спроможності об'єктів природно-заповідного фонду та забезпечення попиту туристів на рибальство, мисливство, оздоровлення та інші види відпочинку. Тема пропускної спроможності потребує детального вивчення українськими вченими та працівниками науково-дослідних структур на природоохоронних територіях. В країнах це питання вивчається вже тривалий час, але дослідження продовжують проводити і на сьогодні.

Норми пропускної спроможності – це інструмент стратегії управління, який знаходить баланс між потоком відвідувачів та захистом природних ресурсів. Ці норми не можуть оцінюватися на основі загальної щільності відвідувачів, це набагато складніший взаємозв'язок між цілями захисту окремих локальних точок природоохоронних об'єктів та можливостями регулювання потоку туристів. Відповідно до досліджень Федерації Європарк, єдиним ефективним інструментом використання пропускної спроможності може стати стандартизована система моніторингу відвідувачів, пов'язана з показниками та стандартами для окремих локальних точок та сполучення маршрутів туристів із головним входом [5].

Функціональне зонування можна назвати одним з найдієвіших засобів встановлення рівноваги між природоохоронною та туристичною діяльністю на території природно-заповідного фонду. Рекреаційна діяльність організовується лише в дозволених законом функціональних зонах національних природних і регіональних ландшафтних парків, біосферних заповідників, в межах парків-пам'яток садово-паркового мистецтва, ботанічних садів, дендропарків, зоопарків. Крім того, на організації та служби, що займаються оздоровленням населення на природоохоронних

територіях, покладено ще й науково-пізнавальну та виховну функції, вони можуть проводити освітню роботу в охоронних зонах природних заповідників або на еколого-освітніх стежках, в музеях, культових об'єктах всередині заповідника з допомогою екскурсовода чи працівників служби охорони. Ця діяльність на території заказників та пам'яток природи може здійснюватися лише за умови їх охорони та збереження відповідно до положення про заказник та охоронних зобов'язань власників або користувачів земельних ділянок, водних та інших природних об'єктів, оголошених заказником чи пам'яткою природи [2]. На рекреаційно-туристичну діяльність також покладається функція екологічної просвіти туристів та місцевого населення, проведення рекламно-видавничої та інформаційної діяльності [1].

Не менш важливе значення має режим територій та об'єктів природно-заповідного фонду, який визначає їх правовий статус, призначення, порядок охорони, використання та відтворення [2].

Для досягнення балансу між туристичною та охоронною діяльністю необхідно також стимулювати участь фахівців, що організують таку діяльність у вітчизняних та міжнародних науково-практичних конференціях, семінарах, що присвячені питанням розвитку рекреації, туристичного менеджменту й маркетингу та впровадженні цього досвіду на природно-заповідних територіях та об'єктах [6].

У 8 статті закону України «Про природно-заповідний фонд» стверджується, що запровадження економічних важелів стимулювання охорони територій та об'єктів природно-заповідного фонду є важливим способом їх збереження, ключове місце в цьому процесі має зайняти туризм [1]. Для ефективного функціонування галузі необхідно створити якісну сервісну рекреаційно-туристичну інфраструктуру, впровадити економічний механізм надання платних рекреаційно-туристичних послуг у межах територій та об'єктів ПЗФ, та створити їх якісний асортимент [6].

Отже, для встановлення рівноваги між охоронною та рекреаційно-туристичною діяльністю на територіях природно-заповідного фонду використовуються такі засоби:

- створення умов для проведення туризму з додержанням режиму охорони заповідних природних комплексів та об'єктів;
- встановлення обґрунтованих допустимих антропогенних навантажень, планування та контроль пропускнуої спроможності об'єктів природно-заповідного фонду;
- екологічна просвіта туристів та місцевого населення, проведення рекламно-видавничої та інформаційної діяльності;
- встановлення режиму та функціональне зонування територій та об'єктів природно-заповідного фонду;
- участь у вітчизняних та міжнародних науково-практичних конференціях, семінарах, що присвячені питанням розвитку рекреації, туристичного менеджменту й маркетингу та впровадження цього досвіду при організації рекреаційно-туристичної;
- запровадження економічних важелів стимулювання охорони територій та об'єктів природно-заповідного фонду.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про природно-заповідний фонд України» №2456-ХІІ від 16.06.1992р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi> (Офіційний сайт Верховної Ради України).
2. Наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища України «Про затвердження Положення про рекреаційну діяльність у межах територій та об'єктів природозаповідного фонду України» (положення, п 1.1) [Електронний ресурс]. – 2009. – № 330. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0679-09>
3. Масляк П.О. Рекреаційна географія: навч. посіб. / П.О. Масляк. - К.: Знання, 2008. – 142-143с.
4. Біосферний заповідник «Асканія - Нова» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Біосферного заповідника «Асканія-Нова». – Режим доступу: <http://www.askania-nova-zapovidnik.gov.ua/index.htm>
5. Romy Sommer. Carrying capacity in Parks benefits partners protected areas. [Електронний ресурс] /Офіційна сторінка Федерації Європарк – Режим доступу: <http://www.europarc.org/wp-content/uploads/2015/05/2012-Carrying-capacity-in-Parks-benefits-partners-protected-areas.pdf>
6. Воробйова О.А. Природно-заповідні території в складі екологічної інфраструктури: роль, функції, вектори розвитку / О.А. Воробйова // Економічні інновації. – 2012. –Вип. 48. – С. 55-67

Павлова А., студентка 4 курса,
группа ИЭ-13-2 (СКС), ФИЭМ
Научный руководитель: **Стеблякова Л.П.**, д.э.н., доцент
Карагандинский государственный технический университет
(г. Караганда, Республика Казахстан)

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

В современной мировой экономике проблемы конкурентоспособности товаров и услуг носят универсальный характер. Конкурентоспособность экономики в целом и качество производимых товаров и оказываемых услуг в настоящее время представляет собой концентрированное выражение всех совокупных возможностей страны и ее товаропроизводителей создавать, производить и реализовывать пользующиеся спросом товары и услуги. Успешное решение этих проблем во многом определяет уровень экономического и социального развития любой страны и положение на рынке ее товаропроизводителей.

Только при наличии достаточной конкурентоспособности предприятие может стабильно функционировать в условиях конкуренции и получать доход. Осознание важности проблемы формирования конкурентоспособности на всех уровнях экономики находит отражение в ежегодных посланиях Президента Н. Назарбаева народу Казахстана и других программных документах, в которых отмечается что «производство конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров, работ и услуг является главным предметом государственной индустриально-инновационной политики» [1]. Повышение конкурентоспособности экономики предполагает активное использование инновационных подходов и наукоемких производств, нацеливает предприятия на высокий уровень экономического развития.

Для казахстанской экономики формирование конкурентных отношений приобретает особое значение на фоне развития различных форм международного сотрудничества и формирования глобальной экономики. При этом становится очевидным, что для различных типов предприятий требуются специфические методические приемы поддержки и развития конкурентоспособности, учитывающие их специфические особенности. Это относится, например, к предприятиям, функционирующим в туристической отрасли.

Казахстан с 1993 года является действительным членом Всемирной Туристической Организации (ЮНВТО). Правительства многих государств находят Казахстан перспективным партнером, обладающим богатым туристическим потенциалом. Как следствие, количество двухсторонних и многосторонних соглашений о сотрудничестве в области туризма увеличивается из года в год. Туризм вошел в перечень семи приоритетных не сырьевых отраслей экономики страны, которые предусмотрено развивать по кластерному принципу. Кроме того, изучение проблем повышения конкурентоспособности в туризме является актуальной в свете проведения в г. Астана Международной специализированной выставки «ЭКСПО-2017». Выставка окажет влияние на многие сферы жизнедеятельности столицы и республики в целом. Задача государства - обеспечить максимальную готовность к «ЭКСПО», чтобы получить наилучший результат от ее проведения, который будет достигнут в первую очередь благодаря эффективному менеджменту в сфере туризма. Крайне важно продумать вопросы развития туристической инфраструктуры, так как во время проведения выставки в Казахстан прибудет огромный поток туристов.

Как отмечают исследователи, в частности М. Портер в книге «Международная конкуренция» [2], «конкурентоспособность предприятия - это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами.

Конкурентоспособность не является имманентным качеством фирмы, это означает, что конкурентоспособность фирмы может быть оценена только в рамках группы фирм, относящихся к одной отрасли, либо фирм, выпускающих аналогичные товары (услуги). Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой этих фирм как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка».

Рассмотрим решение проблем повышения конкурентоспособности туристического предприятия на примере ТОО «Mila Tour».

ТОО «Mila Tour» существует уже на протяжении более 5 лет и является одной из конкурирующих турфирм на туристическом рынке города Караганды. Данная фирма была организована 15 ноября 2011 года. Несмотря на то, что фирма сравнительно недавно на рынке, она является одной из преуспевающих компаний с высокой степенью конкурентоспособности.

ТОО «Mila Tour» предлагает огромное разнообразие туров в такие страны, как Австрия, Андорра, Болгария, Бразилия, Венгрия, Греция, Доминикана, Индонезия, Египет, Испания, Италия, Китай, Кипр, Куба, Латвия, Литва, Маврикий, Мальдивы, Мексика, ОАЭ, Россия, Таиланд, Турция, Франция, Чехия, Шри-Ланка, Эстония. С каждым годом спрос по каждому направлению растет. Наибольшее количество проданных туров приходится на курорты Турции, затем Тайланда и Шри-Ланки, наименьшее - Китай, Казахстан, Россия, Киргизия. Несмотря на огромное количество курортов в Казахстане, России и Киргизии, туров по этим направлениям продается меньше всего. Это объясняется тем, что клиентам выгоднее ехать туда своим ходом ввиду небольшого расстояния.

Сегмент потребителей турфирмы примерно однороден. В основном это жители города Караганды в возрасте от 19 до 40 лет (более 60%).

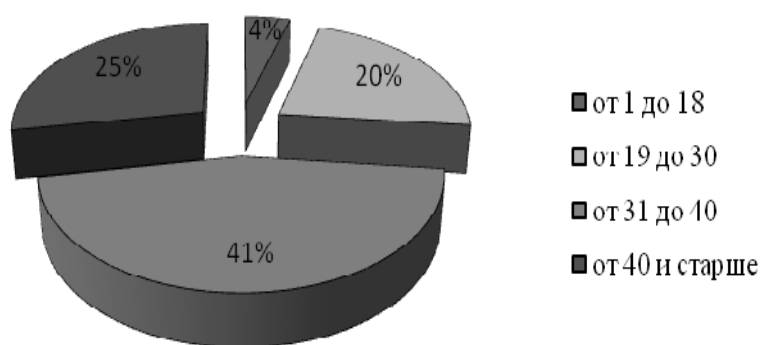


Рис. 1. Возрастная сегментация потребителей туруслуг ТОО «Mila Tour»

Именно этот контингент потребителей является наиболее платежеспособным. Данный контингент потребителей на 60% состоит из женщин и 40% мужчин, так как женщины путешествуют больше мужчин.

Для оценки и анализа конкурентоспособности предприятия широко применяются такие методы, как PEST-анализ и SWOT-анализ. Данные методы позволяют провести комплексный анализ внешней и внутренней среды предприятия ТОО «Mila Tour», что очень важно в быстроразвивающихся условиях экономики Казахстана.

PEST-анализ (иногда обозначают как STEP) - это маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют на бизнес компании. Результаты PEST-анализа позволяют оценить внешнюю экономическую ситуацию, складывающуюся в сфере производства и коммерческой деятельности.

Сводная таблица PEST-анализа ТОО «Mila Tour»

Политические		Экономические	
Фактор	Вес	Фактор	Вес
1. Государственное регулирование в отрасли	0,19	1. Динамика занятости	0,20
2. Изменение в законодательстве, регулирующем отрасль	0,18	2. Уровень инфляции	0,17
3. Государственное регулирование конкуренции	0,09	3. Платежеспособный спрос	0,17
4. Устойчивость политической власти	0,04	4. Динамика курса тенге	0,10
5. Выборы на любом из уровней государственной власти	0,03	5. Динамика ставки рефинансирования Нацбанка	0,10
		6. Динамика ВВП	0,08
Социальные		Технологические	
Фактор	Вес	Фактор	Вес
1. Демографические изменения	0,20		
2. Изменения в базовых ценностях	0,10	1. Уровень нововведений и технологического развития отрасли	0,11
3. Отношение к труду и отдыху	0,08	2. Законодательство в области технологического оснащения отрасли	0,11
4. Влияние СМИ	0,07	3. Тенденции НИОКР	0,03
5. Религиозные факторы	0,03	4. НТП	0,02

На основе данной таблицы PEST-анализа можно сделать вывод, что среди политических факторов наиболее значимыми являются государственное регулирование в отрасли и изменение в законодательстве, регулирующем отрасль, позволяют воспользоваться благоприятными возможностями для завоевания ниш на рынке, расширение сферы деятельности. Среди экономических факторов - динамика занятости, платежеспособный спрос и уровень инфляции. Повышение уровня инфляции является угрозой, положительная динамика занятости и платежеспособного спроса благоприятно сказываются на фирме, а отрицательная их динамика - неблагоприятно. Среди социальных факторов наиболее значимыми являются демографические изменения. Темп роста численности населения в Караганде с каждым годом растет, что приводит к возможности привлечения новых клиентов. Среди технологических факторов - уровень нововведений и технологического развития отрасли и законодательство в области технологического оснащения отрасли, в настоящее время отрасль предоставления услуг активно технологически развивается.

Оценка сильных и слабых сторон предприятия по отношению к возможностям и угрозам внешней среды определяет наличие у компании стратегических перспектив и возможностей их реализации. В целом, проведение SWOT - анализа сводится к заполнению матрицы (таблица 2). Матрица позволяет выявить возможности предприятия и составить план их использования. Угрозы также не должны выпадать из поля зрения. Необходимо внимательно следить за их развитием.

Используя данные матрицы, следует учитывать, что возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность:

- неиспользованная возможность может стать угрозой, если ее использует конкурент;
- предотвращенная угроза может создать для предприятия дополнительную сильную сторону, если конкуренты не устранили эту же угрозу.

С помощью матрицы Бостонской консалтинговой группы (БКГ) можно быстро выявить самые перспективные и самые «слабые» товары. И уже на основании полученных данных принять решение: какую ассортиментную группу (подразделение) развивать, а какую - ликвидировать.

SWOT-матрица ТОО «Mila Tour»

	Возможности	Угрозы
	1. возможность снижения цены; 2. ослабление позиций конкурентов; 3. возможность расширения деятельности	1. появление новых конкурентов; 2. снижение платежеспособности населения; 3. изменения во вкусах потребителей;
Сильные стороны 1. наличие необходимых финансовых ресурсов; 2. высокий профессионализм сотрудников по продажам 3. удачное месторасположение;	1В1С наличие финансовых ресурсов позволит снизить цену 1В2С высокий профессионализм позволяет снизить цену 1В3С снижение цены не влияет на месторасположение 2В1С наличие финансовых ресурсов позволит ослабить позиции конкурентов 2В2С высокий профессионализм сотрудников позволит ослабить позиции конкурентов 2В3С удачное месторасположение ослабит позиции конкурентов 3В1С за счет финансовых ресурсов можно расширить деятельность фирмы 3В2С высокий профессионализм сотрудников по продажам позволит расширить деятельность фирмы 3В3С удачное месторасположение не повлияет на расширение деятельности	1У1С наличие финансовых ресурсов позволит опередить своих конкурентов 1У2С высокий профессионализм не влияет на конкурентов 1У3С месторасположение не повлияет на новых конкурентов 2У1С наличие финансовых ресурсов позволит продавать туры в рассрочку 2У2С высокий профессионализм позволяет изменить продажу туров 2У3С снижение платежеспособности не влияет на месторасположение 3У1С наличие финансовых ресурсов позволит выявить предпочтения клиентов 3У2С профессионализм не влияет на изменения во вкусах потребителей 3У3С месторасположение не повлияет на вкусы потребителей
Слабые стороны 1. отсутствие четкой стратегии; 2. неэффективная реклама; 3. влияние фактора сезонности на прибыль;	1В1СЛ четкая стратегия не влияет на снижение цены 1В2СЛ неэффективная реклама не влияет на снижение цены 1В3СЛ снижение цен происходит за счет фактора сезонности 2В1СЛ отсутствие четкой стратегии не ослабит позиции конкурентов 2В2СЛ неэффективная реклама повысит позиции конкурентов 2В3СЛ фактор сезонности не влияет на позиции конкурентов 3В1СЛ отсутствие четкой стратегии не позволит расширить деятельность фирмы 3В2СЛ если не изменить направление рекламной политики, то фирмы не расширит свою деятельность 3В3СЛ фактор сезонности не влияет на расширение деятельности	1У1СЛ отсутствие четкой стратегии не влияет на появление конкурентов 1У2СЛ отсутствие рекламы повысит рейтинги конкурентов 1У3СЛ появление конкурентов не влияет на прибыль 2У1СЛ платежеспособность населения не влияет на выбор стратегии 2У2СЛ платежеспособность не влияет на неэффективную рекламу 2У3СЛ платежеспособность населения повлияет на прибыль фирмы 3У1СЛ изменения вкусов потребителей не влияет на выбор стратегии 3У2СЛ непродуманность рекламной кампании может снизить спрос 3У3СЛ изменения во вкусах потребителей повлияет на прибыль фирмы

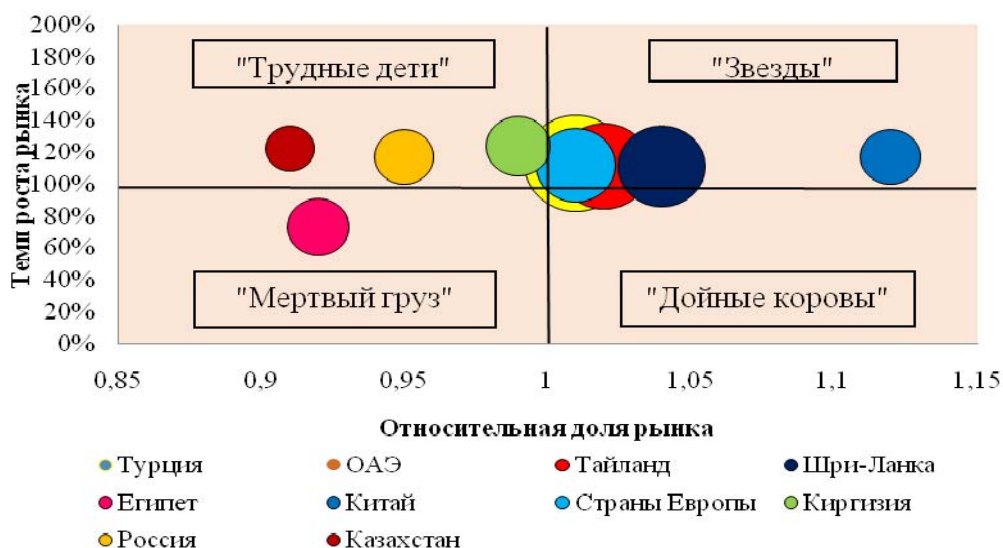


Рис. 2. Применение матрицы БКГ к услугам ТОО «Mila Tour»

Исходя из этого можно сделать вывод, что «Трудные дети» - туры в Россию, Казахстан, Киргизию. Для развития этих направлений необходимы дополнительные инвестиции. Схема развития: создание конкурентного преимущества – распространение – поддержка. «Звезды» - Турция, Шри-Ланка, ОАЭ, страны Европы, Тайланд, Китай. Данные туры также необходимо поддерживать, чтобы не утратить конкурентных преимуществ. «Мертвый груз» - Египет. Путевки по данному направлению имеют очень низкий уровень сбыта (особенно в 2015 году). «Дойных коров» на исследуемом предприятии нет.

На основе проведенных анализов необходимо разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности ТОО «Mila Tour».

1. Создать официальный сайт турфирмы. ТОО «Mila Tour» следует обратить внимание на официальный сайт, т.к. он является визитной карточкой компании. После создания своего сайта необходимо его бесплатно зарегистрировать во всех значимых серверах. На данный момент на рынке Казахстана существует большое количество информационных порталов. Наиболее крупными являются: OLX и Satu.kz.

2. Совершенствовать продвижение услуг турфирмы, а именно периодически проводить рекламную кампанию. Это позволит увеличить количество новых клиентов для получения большей прибыли, что в свою очередь повлечет за собой расширение фирмы и выход на новую нишу рынка туристических услуг, а также увеличить продажу путевок по категории товаров «Трудные дети». В предлагаемую рекламную кампанию входят: раздача листовок в центре города; реклама на пилларсах и билбордах. Проведение данной рекламной кампании позволит привлечь 800 000 - 1 200 000 тг. чистой прибыли, срок окупаемости составит 2-3 месяца.

3. Постоянное повышение квалификации менеджеров по туризму.

4. Назвитит внутреннего туризма, в том числе экологического.

Как было отмечено выше, государство активно поддерживает развитие туризма в Казахстане. Концепция развития туристической отрасли Республики Казахстан до 2020 года и Программа «Дорожная карта бизнеса - 2020» на сегодняшний день являются наиболее актуальными мерами государственного регулирования туристической области. Вдобавок, проведение «ЭКСПО-2017» должно дать большой скачок в развитии казахстанского туризма.

Список использованных источников:

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы Республики Казахстан от 17 мая 2003 года. <http://ru.government.kz>.
2. М. Портер. Международная конкуренция. - М: Вильямс, 2006.

Панченко Р.І. студент 4 курсу,
група Т-131, факультет життєдіяльності
природокористування і туризму
Науковий керівник: **Андрєєва Г. П.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: animepunkskate@mail.ru

РОЗВИТОК ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ В КРАЇНАХ ЗАХІДНОЇ ЄВРОПИ

Термін “екологічний туризм” набув поширення у 80-х роках ХХ ст. і з того часу стає все більш уживаним. На сьогодні існує чимало визначень екологічного туризму. Узагальнивши їх, можна сформулювати таке: екологічний туризм — це подорожі у місця з відносно незайманою природою, до цінних у природному відношенні об’єктів з метою отримання задоволення від перебування на природі, розширення знань про неї та оздоровлення.

Порівняно з іншими видами екологічний туризм має кілька особливостей:

- перебування в місцях з відносно незайманою природою або в місцях, які в природному відношенні є цінними та рідкісними;
- мінімізація негативного впливу на природу;
- екологічна освіта та виховання;
- певна фізична активність;
- гуманізм;
- економічна підтримка заходів, спрямованих на збереження природи, зокрема у відвідуваних місцях [3].

Головною причиною виникнення даного виду туризму можна вважати зміни суспільного життя: концентрація людей у містах, зменшення фізичних навантажень, отримання більших можливостей подорожувати, зокрема, у віддалені райони нашої планети.

Екологічний туризм дозволяє залучити грошові кошти на охорону навколишнього середовища регіону, а також на підтримку місцевих жителів. Він сприяє економічному та соціо-культурному розвитку регіонів, в яких є популярним.

Найбільше шанувальників екологічного туризму живе в Європі – це англійці, німці, швейцарці. Звичайно, питання охорони власних заповідних куточків принциповий. Це є частиною державної політики майже у всіх країнах Старого світу. Європа - це не тільки вузькі середньовічні вулички, ресторани, кафе і відмінні музеї, а й ще і десятки найкрасивіших місць, які є еталонними, навіть, для досвідчених екотуристів.

Найбільш цікаві місця для таких подорожей в Європі наступні: Фінляндія (водний екотуризм), Ісландія (унікальні гарячі гейзери, різноманітна флора і фауна), Хорватія (національні парки Плитвицькі озера і Крка), Шотландія (унікальні природні ландшафти), Норвегія (спостереження за китами, крабами, тюленями), Швеція (водний туризм), Ірландія (фйорди, пляжі, вулкани) [4]. Серед переваг даного виду туризму можна назвати екологічну відповідальність, пріоритетність натуральних продуктів, акцент на відновлювальні енергоресурси, чудові траси та треки для піших прогулянок.

Безперечне лідерство за багатством туристичних ресурсів, їх різноманітністю і залученням до використання належить Франції та Німеччині. Однак і для інших країн Західної Європи притаманні: висока матеріальна і духовна культура, яка проявляється у вмінні оптимально організувати життєвий простір; розмаїття природи; узвичаєна століттями система гостинності; високі гарантії особистої безпеки, політична стабільність; міжособистісна, міжетнічна і міжконфесійна толерантність; можливість вільного перетину державних кордонів, - що й перетворило їх на взірцевий туристичний простір.

Для країн Європи охорона територій не є новим видом діяльності. До 1930 року на територіях Європи (за винятком СРСР) була 21 природоохоронна територія загальною

площею 5762 км². За даними Всесвітнього центру з моніторингу природоохоронних заходів, до 1997 року, налічувалось вже 2500 таких територій загальною площею 1 033 863 км². Слід зазначити, що майже всі природні заповідники, національні парки, тощо на цьому континенті відносяться до категорії територій, що охороняються частково. На сьогодні в Європі знаходиться 233 території, які занесені ЮНЕСКО до переліку «Світова спадщина». Кількість таких угідь, що мають статус міжнародного значення, продовжує зростати.

На сьогоднішній день національні парки в Європі становлять більше 11% від всієї площі континенту, хоча їх кількість перевищує 6 тис. парків. Для більшості парків Європи характерні маленькі розміри і відсутність дикої флори і фауни [2]. Найбільшим парком на даний момент є національний парк Ватнайекюдль в Ісландії, який має площу 1 млн. 200 тис. га, більша частина якого є льодовиком. Також хочеться відзначити найкрасивіші і цікаві національні парки Європи – Софіївка (Україна, м. Умань) є найбільшим дендропарком Європи; Доньяна (Іспанія) має другу назву - «пташиний аеропорт», Біловезька пуща (Білорусь, Польща), Пор-Кро (Франція) перший морський парк в Європі.

Екотуризм в Європі особливо цікавий тим, що тут на відносно невеликих відстанях один від одного розташовані багато країн, в яких живуть люди з абсолютно різними мовами і традиціями. В Європі не доведеться долати великі відстані для того, щоб познайомитися ближче з іншою культурою. А також тут є гарні природні пейзажі, як, наприклад, добре відомі європейські гірські масиви Альп, Піренеїв і Карпат, що містять всесвітньо-відомі пам'ятки природи, добре збережені, не зважаючи на великий антропогенний тиск.

Особливо привертає в європейському екотуризмі унікальне поєднання природи і культури, керовані за допомогою створення стійкого сільського господарства. Цей сектор економіки представлений дивовижною різноманітністю порівняно не зруйнованих природних територій, як, наприклад, національні парки, природні парки та заповідні зони. Природна та культурна різноманітність виступає найважливішим фактором тяжіння для багатьох європейських туристських напрямків.

Внаслідок значної густоти населення, давнього й тривалого промислового та сільськогосподарського навантаження територія Західної Європи найбільше антропогенізована серед усіх регіонів світу. Щільність автомобілів у «головній промисловій осі» складає 300 машин/км², а протока Ла-Манш є місцем з найбільш інтенсивним рухом морського транспорту, відповідно, і з найбільшою кількістю аварій.

Отримання постіндустріального статусу більшістю країн Західної Європи змінює ситуацію на краще: поступово закриваються або переносяться в інші країни екологічно небезпечні виробництва, все ширше використовуються сучасні «чисті» технології (серед світових лідерів у використанні природоохоронних та ресурсозберігаючих технологій – Швейцарія), збільшуються площі заповідання як типових, так і унікальних природних комплексів (Великобританія й Австрія перевели до природно-заповідного фонду п'яту частину своєї території). Населення західноєвропейських країн до того ж вирізняється сформованою екологічною свідомістю.

В Україні існують всі можливості для розвитку екологічного туризму. За результатами даних обліку територій та об'єктів природно-заповідного фонду, поданих органами виконавчої влади на місцевому рівні, що забезпечують реалізацію державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища, станом на 01.01.2016 природно-заповідний фонд України має в своєму складі 8184 території та об'єктів загальною площею 4082780,55 га в межах території України (фактична площа 3803131,84 га) та 402500,0 га в межах акваторії Чорного моря. Відношення фактичної площі природно-заповідного фонду до площі держави («показник заповідності») становить 6,30% [5].

Розвиток екологічного туризму може стати не тільки чинником сталого розвитку природно-заповідних територій України, а й моделлю збалансованого використання природних ресурсів як важливого чинника сталого розвитку держави, шляхом вирішення багатьох нагальних та складних проблем, які існують на сьогодні у сфері рекреаційно-туристичної діяльності та її розвитку в національних природних парках України.

Власне кажучи, від успішного вирішення цих проблем, які носять екологічний, соціальний та економічний характер, залежить, чи виправдають вищевказані види туризму статус екологічних та розвиватимуться належним чином в контексті загального сталого розвитку (на шлях якого Україна прагне стати), чи, навпаки, залишаться одним з видів туристичних послуг, які, хоч і не так помітно, як промисловість, але робитимуть свій “внесок” в деградацію навколишнього середовища.

Розвиток екологічних видів туризму в Україні ускладнюється також проблемами економічного характеру, які, в основному, зводяться до двох головних: відсутності коштів та пошуку джерел їх надходження.

Шляхами вирішення цих проблем на нашу думку може бути залучення до цієї сфери малого і середнього бізнесу, а також вітчизняних та зарубіжних інвесторів. В зв'язку з цим необхідно провести ряд заохочувальних заходів, як-то: введення ряду пільгових податків, зміну форм власності підприємств задіяних в туристичному секторі, пільгове інформаційне забезпечення, тобто з'явиться зацікавленість до розвитку екологічних видів туризму малими підприємствами задля просування своїх компаній.

Список використаних джерел:

1. Борисов В.А., Белоусова Л.С., Винокуров А.А. Охраняемые природные территории мира. Национальные парки, заповедники, резерваты: Справочник. - М.: Агропромиздат, 1985, - 138 с.
2. Квартальнов В.А. Туризм: Підручник-К.: Фінанси і статистика, 2003-320с.
3. Дмитрук О. Ю. Екотуризм : навч. посіб. / О. Ю. Дмитрук, С. В. Дмитрук. — К. : Альтерпрес, 2009. — 358 с.
4. Забелина Н.М. Путешествие по национальному парку. - М.: ФиС, 1990 – 57с.
5. Природно-заповідний фонд України [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://pzf.eco.gov.ua>

Паркалова Е.П., студентка 3 курса,
Группа 1472-П, факультет экономики и права
Научный руководитель: **Дорняк А.Л.**, ст.пр.
УО ФПБ «Международный университет «МИТСО» Гомельский филиал
e-mail: dorniac@mail.ru

ПРАВОВАЯ КУЛЬТУРА ТУРИЗМА: ШТРАФЫ ЗА АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ

«Закон суров, но это закон» – гласит известная латинская пословица. При поездках в чужие страны туристы зачастую забывают о строгих или странных правилах, действующих там.

Каждый турист обязан соблюдать законы и обычаи той страны, в которую он едет на отдых. Необходимо понимать, что в одной стране какие-либо действия приемлемы, а для другой такие действия могут караться штрафом или тюремным заключением.

Современная глобальная мобильность человека определяет новые вызовы и требования к его поведению, в том числе и правовому. В этой связи большая роль по правовому информированию туристов должна лежать на туристических агентствах.

Они должны, например, сообщить туристу, что в Египте запрещено фотографировать военные объекты и правительственные учреждения. Такое нарушение обойдется в 1000 долларов, а сделанное фото грозит еще и тюремным сроком. Также в Египте нельзя отламывать куски коралла и тем более вывозить их за пределы страны. В стране пирамид неприкосновенность имеют и морские ежи, и морские раковины.

Прежде чем отправиться в Испанию, необходимо внимательно изучить правила дорожного движения или заранее готовится выложить круглую сумму, чтобы оплачивать штрафы. Например, если переходить проезжую часть очень медленно, то придется выложить 80 евро. В такую же сумму обойдется переход дороги в неполюженном месте. Перебег на

красный сигнал светофора — 200 евро, 100 – 600 евро будет стоить превышение скорости. На Майорке нельзя мыть фрукты под душем, установленным на пляже. Это обойдется больше, чем в 700 евро.

Безусловно, Франция считается чуть ли не самой романтической страной в мире, однако романтика и нежные поцелуи на французских вокзалах строго запрещены, как и курение в общественных местах, за которое предусмотрен штраф в 130 евро. А безбилетный проезд в транспорте — 35 евро. 500 евро – за хамство контролеру.

В Таиланде запрещено поворачиваться спиной к Будде. Необходимо сделать три шага назад и только после этого развернуться к выходу. Кроме того, нельзя сидеть, вытянув ноги по направлению к изображениям Будды или монахам. Женщинам следует запомнить, что им запрещено прикасаться к монахам.

В Италии не рекомендуется носить подделки: обувь, сумки, одежда и аксессуары - сотрудники полиции имеют право потребовать доказательство подлинности бренда. Также в этой стране запрещено купаться в фонтанах (штраф от 100 до 500 евро) и кормить голубей (от 60 до 600 евро) [1].

Город-курорт Дубровник, расположенный в южной части Хорватии (место съёмок «Игры престолов»), недавно тоже начал штрафовать туристов за появление на улицах в купальных костюмах или с голым торсом. Городские власти объясняют такую инициативу просто: старый город Дубровника является объектом Всемирного наследия ЮНЕСКО, поэтому прогуливаться по нему «в чем мать родила» – кощунственно. Так, в одном из интервью вице-мэр Желько Рагуз объяснил, что историческое значение этой местности заслуживает уважения: «Старый центр города является музеем, так что для туристов неприемлемо ходить по Страдуну (главная улица Дубровника) неподобающе одетыми» [2].

Свобода слова – это прекрасно, но только не в Зимбабве. В этой стране полиция регулярно арестовывает людей за критику национального лидера Роберта Мугабе (правит страной с 1987 года). В 2012 году прямо на границе швейцарского туриста оштрафовали за оскорбление президента. Иностранцу пришлось заплатить 200 долларов.

Кстати, в других странах – например, таких как Бразилия и Турция (особенно в свете последних событий) – также действуют строгие законы о критике высшего руководства страны. Так, в Турции за оскорбление президента предусмотрен денежный штраф или тюремное заключение на срок от года до четырех лет.

Поездки в современные и в чем-то даже «гламурные» города Абу-Даби и Дубай становятся все популярнее среди туристов, которые иногда забывают, что ОАЭ преимущественно мусульманская страна с консервативными нормами. Здесь запросто можно получить штраф за поцелуи, объятия или даже прогулку за руки в публичных местах. За такое нарушение денежный штраф может оказаться наименьшей проблемой, поскольку в 2013 году одну иностранную пару приговорили к 12 месяцам тюрьмы за поцелуи на общественном пляже. Также в Эмиратах запрещено употреблять спиртное. Туристам, которые не против расслабиться с алкогольным напитком, разрешается делать это только в определенных местах – например, в баре при отеле. В противном случае это грозит приличным штрафом (около 270 долларов).

Уже более двух десятков лет в Сингапуре существует табу на жвачку (с 1992 года, когда ее запретили ввозить в страну). Основной причиной тогда называли сбои в работе метрополитена: выплюнутая пассажирами жвачка застревала в дверях и вызывала существенные задержки в работе. В 2004 году строгий запрет был снят, и жвачку разрешили продавать, но только в аптеках. В целом за употребление жевательной резинки не штрафуют, а вот если выплюнуть ее на чистейший сингапурский тротуар, можно заработать штраф на сумму 400 долларов.

Вполне адекватный и полезный закон был принят летом 2011 года в Швеции. Его пришлось реализовать из-за большого количества туристов. С 1 июля там ввели штрафы за мусор, который выбрасывается мимо урны. Такое нарушение оценивается в 80-90 евро [3].

В США повсеместно запрещены киндер-сюрпризы: их нельзя купить и нельзя привезти в страну, и карается данное нарушение штрафом в \$300, а родителей даже могут лишить родительских прав. По убеждению законодателей, посторонние непищевые предметы не могут находиться в продуктах питания, а мелкие детали внутри шоколадного яйца опасны для ребенка. Американские пограничники изымают контрабандные яйца и штрафуют туристов.

По вечерам туристы привыкли веселиться и развлекаться, но не везде это законно. В ряде стран можно получить штраф за громкое пение, игру на музыкальных инструментах и даже за просмотр телевизора с громким звуком в вечернее время. Так, в Туркменистане нельзя шуметь с 23:00 до 7:00. В Германии должна стоять гробовая тишина с 22:00 до 6:00: даже попытка принять душ может быть пресечена полицией, вызванной соседями. Штраф порой составляет €10 000. На Маврикии даже в дневное время запрещено взрывать пиротехнику в населенных пунктах и вблизи дорог без разрешения полиции — нарушителей ждет штраф до 3000 рупий и арест на срок до десяти суток.

В каждом государстве предусмотрены свои таможенные правила. Некоторые из них могут показаться абсурдными, но и их необходимо соблюдать. Например, в Нигерию нельзя привозить газированную и минеральную воду, а также пиво и зубную пасту. В Австралию запрещено ввозить молочные продукты, продукты с содержанием яйца, мясо и мясопродукты, свежие фрукты и овощи, почву и песок, биоматериалы и сырую рыбу. Если что-то из этого списка окажется в чемодане, последует штраф в 250–1800 долларов, судебное разбирательство с назначением штрафа в размере до 66 000 долларов или тюремное заключение сроком до десяти лет.

Если на деньгах изображен король, значит, с ними необходимо обращаться особенно бережно. В Таиланде запрещено наступать на деньги, мять, рвать и портить купюры. Под защитой находится любое изображение королевской семьи – даже в газетах и журналах. Хранение денег в заднем кармане может трактоваться как оскорбление монарха.

Необходимо обращаться бережно с любой национальной символикой, включая флаги. Даже съемка в стиле ню с флагом в обнимку может быть расценена как осквернение: за подобную фотосессию в Мексике была оштрафована певица Паулина Рубио на 52 600 песо. В Италии за надругательство над флагом грозит штраф от €1000 до €5000.

Существует ещё множество рекомендаций, запретов, и советов, как необходимо себя вести в том или ином государстве. И хотя часто в некоторых странах к каким-то проступкам туристов относятся снисходительно, все же некоторые проделки не сойдут с рук. Следует помнить, что незнание законов и правил поведения не освобождает никого от ответственности. И чтобы путешествие запомнилось только положительными моментами, стоит изучить правила и обычаи чужой страны. Правовая политика в сфере туризма должна строиться на максимальной информированности приезжающих туристов.

Список использованных источников:

1. Самые необычные штрафы в разных странах: [Электронный ресурс] // Информационное Агентство «Амител». Барнаул, 1999-2016. URL: <http://www.amic.ru/news/329215>. (Дата обращения: 01.12.2016).
2. EFE: agencia EFE: [Электронный ресурс] // http://www.efe.com/efe/english/eventos/old-city-of-dubrovnik-to-introduce-fines-for-tourists-in-skimpy-swimsuits/50000272-MULTIMEDIAE_2998160. (Дата обращения: 01.12.2016).
3. 15 причин получить штраф за границей: [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Рамблер/финансы». 1996-2016. URL: <https://finance.rambler.ru/sovety/ekonomiya/15-prichin-poluchit-shtraf-za-granicey/>. (Дата обращения: 02.12.2016).

Передерій О.А., студентка 4 курсу, група Т-131
Факультет життєдіяльності, природокористування та туризму
Науковий керівник: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: aannet82@gmail.com

ОСВІТНІЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ

Екологічний туризм відносно новий вид подорожі. Але останнім часом він стрімко набирає прихильників та спонукає не тільки нашу державу, але й увесь світ дбати і захищати природу. Саме орієнтація на екологічну складову є фундаментальною під час створення сучасних екологічних турів. Вони є не тільки чудовим засобом запобігання нервовим розладам, напруженості у людей, що проживають у великих мегаполісах, оточені транспортними магістралями та шкідливими підприємствами, але й шляхом до виховування самосвідомості людини щодо збереження природи, просвітництва, контролю і регуляції. Дійсно, екологічний туризм з його неймовірно великими пізнавальними і рекреаційними можливостями покликаний сформувати суспільну свідомість щодо охорони, використання природних ресурсів у світу [1]. Тому можна впевнено сказати, що даний вид туризму впливає на інтелектуально-освітній рівень населення. А спрямований саме на масову екологічну освіту і виховання.

У відповідності до ст. 20, 21, 22 Закону України «Про природно-заповідний фонд України», у 2001 році був створений відділ пропаганди екологічної освіти з метою створення сприятливих умов для здійснення еколого-освітньої роботи шляхом популяризації екологічних знань, впровадження нових форм і методів екологічної освіти та виховання, прогнозування віддалених наслідків втручання людини в природу, виконання програм та науково-прикладних тем. І це дало свій результат, адже у всіх навчальних закладах України впроваджується виховання і виконується еколого-освітня робота з учнями, студентами і навіть викладачами наступними шляхами:

- впровадження нових форм і методів екологічної освіти та виховання, організації екологічних семінарів, акцій, конкурсів, змагань тощо;
- впровадження інновацій в програми еколого-освітньої роботи, поширення нових методик екологічного виховання, розробка рекомендацій з формування екологічної етики та естетики;
- популяризація екологічних знань, сприяння екологічній просвіті та поліпшенню проінформованості громадян щодо проблем довкілля, а також тих проблем, що існують вже дуже давно;
- підвищення рівня екологічної культури, екологічної проінформованості населення, випуск спеціальної друкованої літератури;
- проведення екостежок не тільки пізнавального, але й навчального характеру;
- налагодження постійних професійних зв'язків з різними екологічними організаціями, обмін досвідом з ними;
- збір та поширення інформації серед людей щодо стану навколишнього середовища, його охорони;
- залучення громадян регіону, до програм, які спрямовані на захист прав громадян України на чисте та здорове навколишнє середовище;
- розробки та видання освітніх, виховних, методичних та інформаційних матеріалів з екоосвіти, ековиховання та охорони природи [2, 3].

Зрозуміло, що еколого-освітня діяльність спрямована на те, щоб покоління, що зростає, та дорослі розуміли всю важливість охороняти наше довкілля, замислюючись перед тим, як

нанести шкоду лісу, полю, парку або водному об'єкту. Адже природа є незахищеною, потребує піклування.

Заходи, які проводяться, повинні залучати якомога більшу кількість людей, адже на меті є, наприклад, популяризація парку та природоохоронного руху в регіонах, збереження та накопичення знань про історичну спадщину краю, міста, країни в цілому, виховання дбайливого ставлення до оточуючого середовища та любові до рідного краю.

Екологічне виховання є невід'ємною складовою навчально-виховної роботи з населенням. Це спосіб впливу на людей, їх свідомість, погляди та уявлення. В екологічному вихованні важливі деякі принципи:

принцип загальності – екологічна освіта та виховання повинні охоплювати все суспільство з урахуванням індивідуальних особливостей - вік, стан психіки, зокрема темпераменту, освітній ценз, інтереси та стимули різних груп соціально-професійних категорій населення;

принцип комплексності – як принцип загальності, має правові (юридичні) і методичні аспекти;

принцип безперервності – зобов'язує всіх суб'єктів діяльності в сфері екологічної освіти та виховання забезпечити узгоджений процес на всіх ступенях освіти та виховання – дошкільного, шкільного, вузівського і післядипломного, чого вимагають Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" і "Концепція екологічної освіти та виховання в Україні" [5].

Отже, освітній потенціал екологічного туризму дуже вагомий. Він не тільки виховує екологічну свідомість у покоління, що зростає, але також є важливим елементом загальної екологічної підготовки майбутніх фахівців, педагогів, та й інших людей, що не пов'язані з освітньою діяльністю. Спрямований він на формування екологічно свідомої думки і поведінки людей щодо збереження і турботи про навколишнє середовище. Окрім того екологічний туризм є чудовим способом поповнити державний бюджет та допомогти зробити якісну рекламу та спонукати туристів відвідати ті чи інші унікальні природні території.

Список використаних джерел:

1. Дмитрук О.Ю. Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу / Дмитрук О.Ю. //Альтерпрес. – 2004. – 192 с. Режим доступу: http://tourlib.net/books_green/dmytruk1.htm
2. Принципи, функції та завдання екологічного туризму [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sdamzavas.net/1-40575.html>
3. Еколого-освітня діяльність [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cnnp.if.ua/struktura/>
4. Екоосвіта та рекреація [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nnpp.org.ua>
5. Екологічна освіта і виховання в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15130616/ekologiya/ekologichna_osvita_vihovannya_ukrayini

Платонов А.С., студент 5 курсу, група МТп-161,
факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: anton-platon@ukr.net

РОЗВИТОК ФЕСТИВАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В ЧЕРНІГОВІ

Актуальність даної теми полягає в тому що фестивалі по всьому світу динамічно розвиваються, зокрема вони розвиваються і в Україні. Україна вирізняється серед інших країн своїми згрупованими, дружелюбними людьми, які шанують свої традиції, люблять працювати та добре відпочивати, люблять пізнавати і впроваджувати нові види діяльності. Фестивалі почали розвиватися в Україні, але проводити їх на високому рівні не просто. Щоб організувати той чи інший захід такого типу, потрібно дослідити вподобання людей,

доцільність його проведення, чи буде він цікавим, як він вплине на місцевих жителів, та низку інших причин.

З давніх-давен люди полюбляли відпочивати після роботи. Щоб відпочити потрібно було розслабитися, відволіктись від неї. Ще в Шумерській цивілізації (приблизно в 9500 році до нашої ери) під час відпочинку споживали пиво. Існує навіть вираз, який дійшов до наших днів від древніх шумерів: «Якщо ти не знаєш смак пива – ти не знаєш, що таке радість» [1]. Пиво – це найпоширеніший напій в світі. Як відомо, Чернігів має свою власну марку пива – «Чернігівське». Чернігівський пивний комбінат було побудовано ще в 1976 році, за основу пивоваріння було взято чеські технології. У 1988 році з'явилася марка «Чернігівське» в результаті багатомісячної роботи проведеної колективом Чернігівського пивоварного заводу «Десна», з розробки рецептури нового пива, яке назвали на честь міста-іменинника – якраз в 1988 році місту виповнювалося 1300 років [2].

По всьому світу набули розвитку пивні фестивалі, а найпопулярнішими вони є в Німеччині, Бельгії, Ірландії, Англії, Чехії, Іспанії, Латвії, Угорщині, Польщі та інших країнах [3]. Так як Чернігівське пиво популярне у всьому світі, то потрібно створити пивний фестиваль і у Чернігові. Зі створенням нової пивної торговельної марки «Bierwelle» Чернігівське пиво стало ще більше популярним в Україні. Цей бренд з'явився нещодавно, але набирає швидкого розвитку. У кінці вересня, на початку жовтня 2016 року чернігівські пивні заклади намагалися навіть створити «Oktoberfest», але через не достатню інформованість про цей захід значної кількості туристів не спостерігалось.

Для створення пивного фестивалю Чернігів має всі необхідні складові. В місті наявні два пивні бренди «Чернігівське» і «Bierwelle», велика кількість барів, ресторанів, пабів таких як ресторан «Хряк», паб «Cash», паб «Rusty Amber», паб «Чемпіон», паб «Фельварек», бар «Куба» та інші. І до того ж люди підтримують цю ідею. Подібний фестиваль можна проводити, навіть, два рази на рік, але для цього потрібно перейняти досвід Німеччини, Чехії, Бельгії та інших, досвідчених у цьому плані, країн. Такий фестиваль можна проводити не тільки у ресторанах, пабах, барах, а й на відкритих місцевостях, наприклад на площі міста, або в інших зручних для цього місцях.

Наступним перспективним видом є фестивалі автомобілів. Автомобіль – це перш за все засіб пересування для багатьох людей, але є такі люди для яких автомобіль – це сенс життя. Вони конструюють власні автомобілі, надають їм індивідуальності, тюнінують їх. Тюнінг – це слово запозичене з англійської мови та означає доопрацювання, яке підвищує певні показники автомобіля [4]. Тюнінг автомобіля поділяється на зовнішній та внутрішній. Зовнішній тюнінг – це покращення зовнішнього вигляду автомобіля (це може бути як новий обвіс автомобіля, так і фарбування його в яскраві кольори, або нанесення аерографії). Внутрішній тюнінг – це покращення внутрішнього оздоблення транспортного засобу, (покращення салону, тобто його заміна на інший, або перешив на більш дорогі матеріали, тюнінг двигуна – покращення його характеристик шляхом встановлення допоміжних деталей або доробки стандартних).

В Чернігові доцільно розвивати автомобільні фестивалі тому що, це місто яке знаходиться не далеко від кордону і завдяки цьому в Чернігів будуть приїжджати багата кількість автомобілістів з Білорусії, Росії. А саме в цих країнах полюбляють тюнінг. У Чернігові потрібно розвивати такі автомобільні дійства як показ тюнінгованих машин та гоночні змагання. Для створення цього виду фестивалю є територія та безліч автомобільних об'єднань, які самотужки, кожен рік намагаються створювати подібні заходи, шляхом не правомірних дій. Цей фестиваль потрібно організувати офіційно і на вищому рівні.

Фестиваль народних ремесел залишається популярним видом фестивалів в Україні, бо на нашій території полюбляють історію, дотримуються традиції, виготовляють різного роду вироби, тому органи місцевих рад по всій Україні намагаються проводити дійства, які пов'язані з народними ремеслами. У Чернігові органи місцевого самоврядування намагаються організувати такі фестивалі, але допускають організаційні помилки.

Для того щоб організувати фестиваль народних ремесел потрібно розподілити ремесла за напрямками. В Україні існують такі народні ремесла: хліборобство, тваринництво, вівчарство, бджільництво, мисливство, рибалство, чумацтво, писанкарство, гончарство, ковальство, золотарство, обробка шкіри, ткацтво, плетіння, столярство тощо [5]. Потрібно правильно розподілити на зони всі ці види, перетворити їх у фестивалі, щоб це було цікаво для туристів і місцевих жителів.

Слід зазначити, що протягом 2016 року в місті проводили фестивалі, подібні до вищезгаданих. Наприклад, влітку 2016 року власники позашляхових автомобілів проводили декілька разів змагання з оффроуду – це змагання спеціально підготовлених автомобілів для їзди на природі, де немає накатаних доріг. Так як не було відповідної реклами і підтримки, то ці заходи не набули масового характеру. Протягом літа 2016 року було проведено кілька не офіційних змагань з дрег-рейсингу – це перегони на прискорення по прямій на відстань 402 метри. 27 серпня 2016 року було проведено офіційні перегони на території аеродрому в с. Півці (в самому місті), які були організовані Федерацією Автоспорту України і проходили за підтримки міської ради. Організація перегонів мала недоліки, зокрема, цей захід повинен був відбутися ще у червні, але з невідомих причин їх два рази переносили; вхід був платним (70 грн. з особи), хоча робітники міської ради не знали про це. В порівнянні з аналогічним заходом 2012 року «Адреналін фест», цього річ було проведено не досить якісно. Але були і вдалі фестивалі, наприклад, рицарські турніри, які проводилися в літку два рази, перший раз вони були розташувались поблизу Болдиної гори, а другий – Фестиваль середньовічної культури «Сіверські вікінги» (23-24 липня 2016 року) – на відкритій місцевості між районом Кордівка та «Золотий берег». Кожен хто прийшов на цю подію побачив змагання рицарів, відчув себе в ту епоху, одягнув на себе шолом, кольчугу тощо. Окрім того, 22 жовтня 2016 року в Регіональному ландшафтному парку «Ялівщина» було проведено Чернігівський історичний фестиваль присвячений 1000-річчю подій, які відбувались на чернігівській землі та були описані в літописі «Слово о полку Ігоревім».

У Чернігові можна проводити безліч фестивалів, але, на нашу думку, проведення тих, які описано в роботі є найперспективнішими для міста, оскільки вони вже довели свою успішність. Не зважаючи на низку проблем, які виникають при створенні фестивалів, Чернігів має безліч перспектив розвитку цього напрямку. На нашу думку, важливим є врахування досвіду інших країн. Також для того щоб створювати такі заходи, потрібна підтримка держави, обласної і міської адміністрацій, громадських організацій, залучення інвесторів і всіх зацікавлених осіб для створення фестивалів в місті. За таких умов можна створити дійсно вдалі фестивалі.

Список використаних джерел:

1. Історія пива [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://aalcogol.org/ukr/information/beer/22-istoriya-piva.html> – Дата звернення : 06.12.16
2. Офіційний сайт марки «Чернігівське» [Електронний ресурс].-Режим доступу: <https://www.chernigivske.ua/about.php> – Дата звернення : 06.12.16
3. Пивные фестивали 2016. Самый полный календар [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://pivoman.su/?page_id=3965 – Дата звернення : 06.12.16
4. Тюнінг авто [Електронний ресурс].-Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Тюнінг_авто – Дата звернення : 06.12.16
5. Народні ремесла [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://traditions.in.ua/remesla> – Дата звернення : 06.12.16

Сотниченко М.Д., студентка 2 курсу,
група Т-152, факультет життєдіяльності,
природокористування і туризму
Науковий керівник: **Алєшугіна Н.О.**, к.е.н., доц.
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)

СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Готельне господарство – це один з головних компонентів туристичної індустрії України. Україна є країною з великим можливостями і зі значним потенціалом розвитку готельних послуг. Але існує низка проблем, які заважають повноцінному розвитку цієї галузі.

За даними державної статистики України по засобах розміщення станом на 2015 рік можна побачити, що кількість готелів значно зменшилася. Якщо у 2014 р. їхня кількість становила 2644, то у 2015 р. – 2478 (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) [1]. Коефіцієнт використання місткості готелів у 2015 р. становив лише 23%. Таким чином, на розвиток готельних підприємств мали значний вплив політичні проблеми та економічна криза.

Негативні події, такі як анексія Криму та окупація сходу, погіршили стан сучасного розвитку готельного бізнесу, так як готельний фонд вже не використовується повною мірою.

Окрім вищесказаних проблем готельне господарство має ще ряд недоліків:

1. Невідповідність цін рівню якості готельних послуг. Вартість проживання в українських готелях в 2-3 рази перевищує вартість проживання в готелях аналогічного рівня країн Європи [2].

2. Низький рівень конкуренції на готельному ринку внаслідок відсутності корпоративних стандартів управління якістю готельних послуг. Український готельний ринок характеризується незадоволеним попитом та обмеженою пропозицією як зі сторони іноземних готельних мереж, так і зі сторони українських готельєрів.

3. Відсутність розвиненої та офіційно облікованої мережі альтернативних засобів розміщення економічного класу.

4. Недостатня кількість готелів внаслідок значних бар'єрів входження на ринок готельних послуг України. В Україні бракує близько 70 чотирьох та п'ятизіркових готелів (7 тис. номерів) та 400 тис. номерів в готелях нижчої категорії. Показник забезпеченості готелями (кількість готельних місць на 1000 осіб) в Україні низький[2].

5. Обмеженість практики використання електронних та автоматизованих систем бронювання готельних номерів та новітніх технологій у процесі здійснення обслуговування в готелях та інших закладах розміщення.

6. Непристосованість готелів та інших закладів розміщення до потреб людей з обмеженими фізичними можливостями. Мізерний відсоток готелів в Україні пристосовані до потреб інвалідів, хоча відповідно до державних будівельних норм проектів цивільних будівель і споруд, 10% місць в готелі мають бути спеціально облаштовані для людей з особливими потребами.

Також існує тенденція серед туристів до зниження попиту на національний туристичний продукт, як наслідок, зменшується користування готельними закладами України.

Для стимулювання попиту на готельні послуги серед населення необхідно:

- забезпечити комфортні умови для туристів та покращувати сервіс;
- формувати пропозицію з урахуванням результатів маркетингових досліджень попиту на різні види готельних послуг;
- розвивати суміжні галузі, щоб залучати інвестиції у відкриття нових об'єктів

масового туризму.

В нинішніх умовах складно говорити про перспективи готельного ринку і про інвестиційну привабливість, але в міру поліпшення ситуації інтерес інвесторів спрямовуватиметься на ті ж сектора, що й до кризи.

Експерти відзначають, що найбільш перспективним сегментом для готельного ринку Києва та України залишаються якісні 2*-3* готелі, де є усе необхідне для комфортного проживання без зайвих переplat [3].

Отже, підсумовуючи можна сказати, що політична та економічна ситуація у країні дуже вплинула на потік туристів загалом і, зокрема, на розвиток готельного бізнесу. У такій нестабільній ситуації все менше і менше громадян можуть дозволити собі користуватися дорогими готелями. Саме тому необхідно розвивати 2* і 3* готелі, так як вони є доступнішими для споживачів. Крім того наша країна очікує значний потік туристів у 2017 році у зв'язку з Євробаченням, і до цієї події готельне господарство країни має бути добре підготоване. Необхідно звернути значну увагу на модернізацію готельних номерів, оскільки їх база дуже застаріла.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт комітету Державної статистичної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Михайлова О. П., Брінь П. В. Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – 2012. - №58(964). С. 101-106.
3. Готельний ринок України: стан та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ubr.ua>

Ювженко В.А., студентка 5 курсу, група МТп-161,
факультет життєдіяльності, природокористування і туризму
Науковий керівник: **Андрєєва Г.П.**, к.е.н., доцент
Чернігівський національний технологічний університет (м. Чернігів, Україна)
e-mail: vyuvzhenko@mail.ua

РОЗВИТОК ІНДУСТРІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Розвиток туризму в світі з кожним роком стрімко зростає, звичайного туриста все важче чимось здивувати, тому і створюються нові напрямки в туризмі. Одним із таких напрямків є розвиток індустріального туризму.

Саме визначення «індустріальний туризм» має різні трактування. Наприклад, Т. А. Казакова вживає термін «промисловий туризм», звертаючи увагу на те, що сутнісною компонентою його є відвідування підприємств, що працюють, та розглядає його як різновид техногенного туризму [1]. В. С. Пацюк поняття «індустріальний туризм» трактує таким чином: вид активного туризму, зосереджений у промислових регіонах, метою якого є споглядання індустріальних ландшафтів, ознайомлення з витворами індустріальної архітектури, відвідування працюючих виробничих підприємств для задоволення пізнавальних, професійних, ділових інтересів [2]. Науковець О. Ю. Чередниченко категорію «індустріальний туризм» розуміє як дослідження територій, будинків та інженерних споруд виробничого (не цивільного) чи спеціального призначення, а також будь-яких залишених (занедбаних) споруд із метою одержання психологічного й естетичного задоволення або задоволення дослідницького інтересу, захоплення у вигляді фотографування [3]. Існує також точка зору, що індустріальний туризм націлений на відвідування саме закинутих промислових об'єктів «Індустріальний туризм – це відвідування об'єктів промислової спадщини, тобто непрацюючих підприємств, пристосованих для туристів та музеїв» [4].

Серед основних видів індустріального туризму можна назвати наступні:

1. Відвідування закинутих об'єктів.

2. Постпаломництво, тобто відвідування занедбаних десакралізованих об'єктів релігійного вшанування.
3. Інфільтрація – проникнення на території, що охороняються, а також території діючих промислових зон та зон, не створених для перебування в них.
4. Диггерство – дослідження підземних споруд.
5. Руфінг – прогулянки дахами.
6. Психографія – основним методом таких досліджень є «дрейф» – техніка швидкого проходження через мінливу атмосферу, засіб суб'єктивного перетворення міського простору.
7. Урбанізм – це любов до міських пейзажів, сформована в результаті розширення, розвитку або навпаки, занепаду міських територій.
8. Сурвівалізм – виживання в екстремальних умовах [4].

Промисловий туризм в Україні почав розвиватися лише наприкінці минулого століття. Найбільш привабливими регіонами для промислових туристів є Донбас, Криворіжжя, Закарпаття та Карпати. Якщо проаналізувати всі регіони України, то можна сказати, що ми маємо непоганий потенціал у розвитку саме цього напрямку. На території України знаходиться маса об'єктів такого значення.

Аналізуючи особливості просування індустріального туризму на ринок туристичних послуг України, варто відзначити, що перші кроки в цьому напрямку вже зроблено. Піонером розвитку індустріального туризму є м. Соледар (Донецька обл.), де на сьогоднішній день відомий спеціальний тур до соляної шахти. Екскурсія триває 1,5 - 2 години. Спуск і підйом із шахти здійснюється в клітці (ліфті) на глибину 300 м. Пропонований маршрут по шахті становить близько 700 метрів, що включає дорогу назад – до стволу. В переліку обов'язкових вимог є дотримання правил техніки безпеки, затверджені фізіологічні обмеження щодо стану і здоров'я туристів. Екскурсія проводиться з екскурсолом. Чисельність однієї групи не перевищує 20 осіб [5].

Стосовно інших підприємств гірничовидобувної промисловості, то варто відзначити, що екскурсійні послуги пропонує Полтавський гірничозбагачувальний комбінат у м. Комсомольську. Відвідування рудовидобувного кар'єру захоплює туристів не лише своїми краєвидами, а й можливістю відшукати золото, бурштин, кривавник чи інші мінерали, які є просто відвалами породи. Під час подорожі територією ГЗК можна забратися на величезні машини і на власні очі побачити процес виробництва окатишів, а також відвідати музей підприємства.

Однак найбільшою міжнародною популярністю користуються поїздки на Чорнобильську електростанцію. В програму туру крім відвідування самої ЧАЕС входять екскурсія по "мертвих" містах Прип'яті та Чорнобилі. Цілком імовірно, що незабаром цілком здійсненним стане відвідування Південноукраїнської АЕС, яка поки що являється майже закритою для відвідувачів, так як є стратегічним об'єктом.

Серед підприємств інших галузей можна відвідати Донецький та Єнакієвський металургійний завод, суднобудівний завод ім. 61 комунара у Миколаєві, скляний завод у Бережанах Тернопільської області.

Проте найбільш доступними, найбільш відвідуваними та, відповідно, найбільш прибутковими з позиції індустріального туризму є підприємства харчової промисловості. В основному в Україні шляхом залучення відвідувачів йдуть виробники різних алкогольних напоїв: це пивзаводи "Оболонь" та "Сармат", Одеський та Артемівський заводи шампанських вин, Інститут вина і виноробства "Магарач", Харківський ЛГЗ "Prime". Відвідування цих підприємств дає можливість екскурсантам проникнути в таємниці виробничого процесу, познайомитись з сучасними технологіями, стати свідками всього циклу створення напою – від підготовки інгредієнтів до створення готової продукції [6].

Привертати туристів на промислові об'єкти має намір керівництво Миколаївщини, де туристам пропонують сумістити відвідини ландшафтного парку "Гранітно-степове Побужжя" з екскурсією на Південноукраїнську АЕС і коньячний завод "Зелений гай".

Розвитком індустріального туризму переймаються і в Запорізькій облдержадміністрації, де розробляється новий екскурсійний маршрут, що називатиметься "Запоріжжя промислове". Основна частина маршруту пролягатиме по промисловим об'єктам Запоріжжя – підприємствам і заводам. Закінчуватися екскурсія буде в Парку Металургів, де на завершення туристам покажуть кінострічку "Весна на Зарічній вулиці" [7].

Проблеми в галузі індустріального туризму:

- недостатній розвиток правової бази. Проблеми, пов'язані з ліцензуванням організацій, що займаються просуванням індустріального туризму;
- відсутність єдиних методик і стандартів оцінювання послуг індустріального туризму;
- відсутність якісних рекламно-інформаційних матеріалів;
- незацікавленість і необізнаність місцевої влади та керівництва промисловими установами в організації діяльності з індустріального туризму;
- низький рівень надання послуг і незадовільний рівень комфорту;
- відсутність спеціалізованих туроператорів, гідів та екскурсоводів;
- відсутність можливостей впровадження українського індустріально-туристичного продукту на міжнародний ринок;
- низькі доходи від діяльності індустріального туризму;
- низький рівень техніки безпеки промислових установ.

Розвиток індустріального туризму на Україні має низку порівняльних переваг, що виявляються у:

- значному розмаїтті об'єктів індустріальної спадщини;
- комплексності та поліфункціональності індустріальних ландшафтів східних областей, де представлені як об'єкти гірничодобувної, так і обробної промисловості;
- доволі значному хронологічному спектрі об'єктів індустріального туризму, що представлені як пам'ятками індустріальної археології, так і об'єктами сучасної промислової архітектури;
- високій територіальній концентрації різноманітних підприємств-рекордсменів, як європейського, так і світового значення;
- підвищеному інтересі іноземців спрямованому на індустріальні об'єкти нашої країни.

Активізація даних переваг може стати міцним плацдармом для розвитку індустріального туризму в Україні [3].

Отже, можна з упевненістю сказати, що розвиток індустріального туризму в Україні має перспективи подальшого розвитку та може себе позиціонувати як конкурентоспроможний напрямок на ринку туристичних послуг. Він потребує не так багато вкладення коштів, проводиться на базі вже існуючих об'єктів, які прагнуть лише свого удосконалення. Потрібно й надалі створювати різні програми та екскурсії по відвідуванню даних об'єктів та поширювати серед місцевого населення.

Список використаних джерел:

1. Данильчук В. Ф. Социально-экономические аспекты управления промышленным туризмом в Донецкой области / В. Ф. Данильчук // Вісник ДІТБ. - 2010. - № 14. - С. 52-63.
2. Манюк В. В. Проблема збереження геологічних пам'яток природи Дніпропетровщини та їх використання для краєзнавства та потреб туризму / В. В. Манюк // Туристично-краєзнавчі дослідження. - Вип. 2. - К. : ЧП Карма-літа, 1999. - 656 с.
3. Пацюк В. С. Індустріальний туризм і перспективи його розвитку в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nzvdpu/geograf/2008_15/industrylnuu%20tyuzm.pdf.
4. Сучасні різновиди туризму : навч. посіб. / М. П. Кляп, Ф. Ф. Шандор. — К. : Знання, 2011. — 334 с.
5. Казаков В.Л., Казакова Т.А., Завальнюк О.Й. Техногенний туризм у системі природокористування // Екологія і раціональне природокористування: Збірник наукових праць Сумського державного педагогічного університету ім. А.С.Макаренка. - 2006. - 244 с .
6. Пацюк В.С. „Вісник Київського національного університету імені Т. Шевченка. - Серія "Географія". - 2010. - №57. - С.47-49. «Особливості становлення індустріального туризму на туристичному ринку України».
7. Бойко Н. В Донбассе набирает обороты промышленный туризм // <http://status.net.ua/all/material/markets>.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**V Міжнародна науково-практична
інтернет-конференція студентів, аспірантів і молодих учених**

**«ИННОВАЦИОННЫЙ РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА:
ЕКОНОМІКО-УПРАВЛІНСЬКІ, ПРАВОВІ ТА СОЦІОКУЛЬТУРНІ АСПЕКТИ»
23 грудня 2016 року**

Збірник матеріалів конференції

**V International Research and Practice Internet-Conference
of Students, Postgraduates and Young Scientists**

**«INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INFORMATION SOCIETY:
ECONOMIC AND MANAGERIAL, LEGAL AND SOCIOCULTURAL ASPECTS»
December 23, 2016**

Conference Proceedings

**V Международная научно-практическая
интернет-конференция студентов, аспирантов и молодых ученых**

**«ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА:
ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ, ПРАВОВЫЕ И СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ
АСПЕКТЫ»,
23 декабря 2016 года**

Сборник материалов конференции

Підписано до друку 26.12.2016. Формат 60x84/8. Друк різнографія.
Гарнітура Times New Roman. Умов. друк. арк. – 65,7.
Редакційно-видавничий відділ Чернігівського національного технологічного університету
14027, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 4802 від 01.12.2014 р.

**Чернігівський національний технологічний університет
(14027, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95)**

**Черниговский национальный технологический университет
(14027, г. Чернигов, ул. Шевченко, 95)**

**Chernihiv National University of Technology
(95 Shevchenka Str., 14027 Chernihiv, Ukraine)**

Тел./ факс (+380 04622) 3-42-44

www.stu.cn.ua