

Збірник наукових матеріалів
XXXVI Міжнародної науково-практичної
інтернет - конференції
el-conf.com.ua



«ІННОВАЦІЇ НАУКИ ХХІ СТОЛІТТЯ»

18 листопада 2019 року

Частина 2



м. Вінниця

Інновації науки XXI століття, XXXVI Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. – м. Вінниця, 18 листопада 2019 року. – Ч.2, с. 68.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей XXXVI Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції «Інновації науки XXI століття», 18 листопада 2019 року, які оприлюднені на інтернет-сторінці el-conf.com.ua

Адреса оргкомітету:
21018, Україна, м. Вінниця, а/с 5088
e-mail: el-conf@ukr.net

Оргкомітет інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. У збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірну інформацію несуть учасники, наукові керівники.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерела є обов'язковим.

ЗМІСТ

Економічні науки

<i>Долока Л.В.</i> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	5
<i>Дубей П.І., науковий керівник Корж М.А.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	9
<i>Жовтобрюх Б.С.</i> ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ	11
<i>Жовтобрюх Б.С.</i> АНАЛІЗ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ	16
<i>Запорожець О.І.</i> STATE MECHANISMS AGAINST UNDERGROUND ECONOMY OF UKRAINE.....	20
<i>Zimina K.O.</i> SOCIO-ECONOMIC ASPECT OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE.....	22
<i>Іонас Г.І.</i> АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ ПРО ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА	25
<i>Кизюн В.М., науковий керівник Корж М.А.</i> ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЦІНОУТВОРЕННЯ	27
<i>Клименко О.В.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	31
<i>Татарин Н.Б., науковий керівник Колачник П.П.</i> ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	35
<i>Колесник Г.О., науковий керівник Сирчин О.Л.</i> СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ “ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”ХХІ СТОЛІТТЯ	38
<i>Конюшенко Т.Ю., науковий керівник Пелешко Н.М.</i> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	43
<i>Коробко С.С., Мізіна О.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	49
<i>Кривоніс Ю.М., Кудрич Ю.С.</i> ЗАСТОСУВАННЯ ДИСКРЕТНИХ ВИПАДКОВИХ ВЕЛИЧИН ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «УКРНАФТА»	52

<i>Крижановська А.Є.</i> МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ	55
<i>Кулик С.М., Борисова В.А.</i> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	58
<i>Кулик Ю.М., Кашицина К.О.</i> СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ В УКРАЇНІ	61
<i>Кулик Ю.М., Кулик І.А.</i> ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ	64

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Долока Л. В.,
викладач кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу
Черкаський державний бізнес-коледж
м. Черкаси, Україна*

В сучасних умовах кризового стану економіки країни активізація інвестиційної діяльності є одним із найважливіших завдань, яке потрібно терміново вирішувати на кожному з рівнів господарювання.

Без вирішення даної проблеми стає неможливим своєчасне оновлення виробництва, підвищення прибутковості господарської діяльності, досягнення конкурентоспроможності економіки, інтеграція у світове співтовариство. Інвестиції є важливою передумовою впровадження новітніх технологій, які дадуть можливість вітчизняним підприємствам виробляти конкурентоспроможну продукцію високої якості, зменшити собівартість продукції, збільшити кількість інноваційних продуктів.

Конкурентоспроможність між країнами є на першому місці в світовій економіці. Нажаль, великі можливості нашої країни за багатьма напрямками не розкриті. Сьогодні Україна є країною можливостей для іноземних інвесторів. Що свідчить про актуальність даної теми.

Метою дослідження є визначення сучасного стану та проблем іноземного інвестування в Україні, а також напрямків поліпшення інвестиційного клімату в країні.

За останні 8 років пік вкладення в Україну прямих іноземних інвестицій припав на 2011 рік, коли вкладення в економіку склали більш ніж 6 млрд доларів. Протягом останніх років розмір прямих іноземних інвестицій в Україну не наблизився до цієї позначки. Логічна зміна інвестицій в сторону спаду стала після початку воєнних дій на Донбасі у 2014 році і економіка

України стала вкрай нестабільною. Обсяг прямих іноземних інвестицій в цей рік склав всього 2,4 млрд. доларів США [1].

Починаючи з 2015 року спостерігаємо поступове збільшення прямих іноземних інвестицій в економіку країни, так у 2018 році прямі іноземні інвестиції становлять 2869,9 млн. доларів США, що на 358,8 млн. доларів США більше ніж в 2017 році [1].

Прямі іноземні інвестиції є найбільш бажаною формою капіталовкладень для економіки країн, що розвиваються. Це обумовлено тим, що вони дозволяють реалізовувати великі проекти; крім того в країну надходять нові технології, нові практики корпоративного управління, тощо.

Іноземні інвестори дуже довго думають перед тим як вкласти гроші в економіку України. Їх відлякує корупція, постійна зміна податкової системи, недовіра до судової системи, фінансова нестабільність та нестабільний курс грошової валюти і т.д.

Іноземні інвестиції є вигідними для України. Прямі іноземні інвестиції свідчать про «довготривалу зацікавленість» іноземного інвестора в діяльності підприємства. Інвестиції можуть сприяти розвитку підприємства завдяки забезпеченню доступу до іноземного капіталу, а отже, подоланню проблеми низького рівня вітчизняних заощаджень. Крім того, іноземні інвестори можуть залучати управлінські ноу-хау, нові технології і завдяки цьому підвищувати рентабельність підприємств.

Проаналізувавши структуру прямих іноземних інвестицій, бачимо, що до основних країн-інвесторів належать Кіпр – 28,1%, Нідерланди – 20,6%, Велика Британія – 6,1%, Німеччина – 5,5%, Австрія – 3,4%, Віргінські Острови - 4,1%, і Швейцарія – 4,7%. Загалом в економіку України інвестували кошти 76 країн світу [2].

За даними Національного банку України, 58% прямих іноземних інвестицій, що надійшли в Україну за 2018 рік, були спрямовані у реальний сектор економіки. Інвестиції у фінансовий сектор становили 42% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій [3].

Розглядаючи обсяги освоєння капітальних інвестицій за сферами економічної діяльності можемо виділити такі: промисловість – 35,9%, будівництво – 11,7%, сільське, лісове та рибне господарство – 12,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 9,2%, інформація та телекомунікації – 8,9%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 8,1% [2].

Згідно до міжнародних рейтингів Україна покращує свої позиції. Так рейтинг Doing Business 2020 показує, що Україна зайняла 64 місце серед 190 країн світу, що на 7 позицій вище ніж в минулому році (Doing Business 2019 - 71 місце з 190 країн світу) [4].

У рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності 2018 Україна зайняла 83 місце. що на 2 позиції нижче ніж в попередньому рейтингу. В Україні, згідно з рейтингом, 77-е місце – за рівнем адаптації технологій, 110-е місце – за рівнем розвитку державних інститутів, 131-е місце – за рівнем макроекономічної стабільності, 94-е місце – за станом охорони здоров'я, 58-е – за рівнем інноваційних можливостей, 46-е – за рівнем освіти, 66-е – ринком праці [5].

Для поліпшення інвестиційного клімату та збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій в пріоритетні для країни сектори економіки необхідно:

- удосконалити правову та організаційну базу для забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та конкурентоспроможності економіки країни в цілому;
- створити механізми довгострокового інвестиційного кредитування;
- створити надійну правову основу для стимулювання інвестицій в інститути розвитку;
- розробити план дій щодо покращення інвестиційного клімату в галузях, які є найбільш пріоритетними для економічно-соціального розвитку країни;
- запровадити реалізацію навчальних програм з підготовки інвестиційних бізнес-планів та інвестиційних пропозицій серед бізнесменів на рівні обласних державних адміністрацій;

- надавати державні послуги щодо проведення атестації та підвищення кваліфікації спеціалістів у сфері інвестиційної діяльності.

Отже, Україна має значний потенціал для надходження в її економіку необхідного обсягу інвестицій. Основне завдання нашої країни – зуміти реалізувати даний потенціал та створити всі необхідні умови для ефективного функціонування залучених коштів, що дасть можливість забезпечити стабільний соціально-економічний розвиток країни в майбутньому.

Література:

1. Надходження/вкладення прямих інвестицій (акціонерного капіталу) за 2010-2018 роки. Державна служба статистики України (2018). Електронний ресурс. *Режим доступу:* <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Інвестиційна діяльність в Україні. Міністерство закордонних справ України (2018). Електронний ресурс. *Режим доступу:* <http://www.mfa.gov.ua>

3. Національний Банк України (2018). Електронний ресурс. *Режим доступу:* <https://www.bank.gov.ua>

4. Business, D. (2020). Reforming to create jobs. *World Bank Group, Washington*. Електронний ресурс. *Режим доступу:* <http://www.doingbusiness.org>

5. Україна в міжнародних рейтингах. Фонд підтримки винаходів Мінекономрозвитку (2019). Електронний ресурс. *Режим доступу:* <https://www.sfii.gov.ua>

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Дубей Петро Ігорович

*Здобувач вищої освіти ННІ економіки,
оподаткування та митної справи*

Науковий керівник: Корж Марина Анатоліївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Національний університет державної
фіскальної служби України
м. Ірпінь, Україна*

В сучасних умовах розвитку вітчизняних аграрних важливим завданням є вирішення проблеми ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції. Відомо, що ціна істотно впливає на ефективність діяльності будь – якого підприємства, адже від неї залежить відшкодування виробничих затрат та дохідність підприємства. В умовах ринкового середовища успіх сільськогосподарських підприємницьких структур в основному залежить від того, наскільки грамотно та вдало вони встановлюють ціни на власну товарну продукцію.

Варто відзначити, що в ринкових умовах ціни реалізації фактично на всі види сільськогосподарської продукції зазнають суттєвих змін. Їх рівні є досить нестабільними (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка цін реалізації основних видів сільськогосподарської продукції за 2015 – 2018 роки (грн за т)

Роки	Культур и зернові та зернобоб ові	Насіння культур олійних	Буряк цукров ий фабрич ний	картоп ля	Культур и овочеві	Культу ри плодов і та ягідні	Сільськог осподарсь кі тварини (у живій масі)	Молоко	Яйця, за тис.шт
2014	1801,4	4062,8	494,2	2173,6	2514,3	2429,1	15736,9	3588,4	782,4
2015	2912,1	7531,5	788,6	2436,3	3903,4	5894,5	21966,2	4347,3	1333,2
2016	3414,0	8656,1	848,6	2631,8	3924,2	5863,8	22468,0	5461,8	1108,7
2017	3771,6	9132,0	825,3	3296,3	4136,1	8766,6	31838,4	7234,0	1145,9
2018	4315,0	9318,3	749,0	3746,0	4448,0	5054,0	33331,2	7602,4	1600,3

Джерело: складено автором на основі: [1]

З таблиці 1, бачимо, що за візитний період ціни основні види сільськогосподарської продукції збільшилися практично в два рази. Зміна ціни відбувається завдяки цілій низці ціноутворюючих факторів. Зокрема, Мазур Н.А. зазначає, що основними серед них є „суспільна ціна виробництва, попит та пропозиція, інфляційні чинники і купівельна спроможність грошей, ступінь державного регулювання цін, стан цінової і нецінової конкуренції, ступінь монополізації виробництва” [2, с.99].

На сучасному етапі на вітчизняному сільськогосподарському ринку функціонує значна кількість комерційних посередників, що призводить до розширення збутових ланцюгів і цін. Тобто через недієву аграрну політику, котра спричинила деформовану систему ринкових відносин, товаровиробник практично не може впливати на ціноутворення своєї продукції.

Також варто зазначити про відсутність стійких зв'язків між сільськогосподарськими товаровиробниками і супермаркетами. На жаль, багато “зеленої” продукції в українській роздрібній торгівлі представлено товаровиробниками із Польщі, Туреччини, Китаю тощо [3].

Особливістю галузі є те, що виробництво товарної продукції суттєво залежить від природно-кліматичних умов, а також досить часто спостерігаються відмінності в продуктивності худоби та земель. Виробничі затрати спричинені природними чинниками (клімат, рельєф, земля), та економічними (забезпеченість ресурсами, виробничі розміри, еластичність попиту і пропозицій). Саме тому аграрна галузь потребує державного регулювання, адже регулюючи ціни, держава впливає на відтворювальний процес в сільському господарстві.

Отже, дослідивши особливості ціноутворення на продукцію сільського господарства ми встановили, що ціни реалізації основних видів сільськогосподарської продукції збільшилися в два рази, також нами визначено, що на зміну цін впливає ціла низка факторів, зокрема: попит та пропозиція, інфляційні чинники, та державне регулювання. Вважаємо, що державі

необхідно використовувати гарантовані або захисні ціни, котрі індексуються в залежності від інфляційних процесів, здійснюють забезпечення мінімального рівня прибутковості сільськогосподарського виробництва.

Література:

1. Офіційні дані Державної служби статистики України. Вилучено з: URL <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Мазур Н.А. (2008) Фактори ціноутворення в системі формування ефективного аграрного сектору. *Науковий вісник Національного аграрного університету*, 299с

3. Чаплінський Ю. Б. Особливості ціноутворення на ринку сільськогосподарської продукції. Вилучено з: http://www.rusnauka.com/5_SVMN_2013/Economics/6_128662.doc.htm

УДК 3:339.9

Економічні науки

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ

Жовтобрюх Б.С.,

*студентка факультету економіки менеджменту та права
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного
торговельно-економічного університету
м. Вінниця, Україна*

Питання інтеграції для України вважається одним із головних, задля забезпечення економічного розвитку та процвітання чи не всіх галузей життя. За час незалежності країни, уявлення українського бізнесу про напрямки економічної інтеграції країни зазнало суттєвих змін, хоча вони і відбувалися поступово.

Інтеграційні процеси вивчалися протягом багатьох десятиліть в різних їх проявах. Також варто зазначити, що значну увагу цьому приділила низка науковців та дослідників, серед яких можна виділити: Вергун В., Гошовську

О., Дьоміну О., Задарей Н., Иванова П., Корнилова О., Копійка В., Кузьміна О., Курдину Е., Фурмана В., Шкарпову О., Шнирков О. та інші.

Якщо узагальнити цілі різних досліджень, прослідковуються різні погляди та підходи з різних сторін до цього питання загалом та участі в інтеграції України, зокрема. Тож, метою та основним завданням дослідження вважаємо аналіз інтеграційних процесів України в сучасних умовах існування.

Насамперед, необхідно розглянути основу інтеграції, до якої відносяться вимоги високорозвинених продуктивних сил, що переросли в свою чергу межі національних господарств. Інтеграційний процес проходить декілька стадій у своєму становленні: створення єдиного ринку з уніфікацією юридичних та економіко-технічних умов торгівлі, спрямування капіталу і робочої сили, утворення валютного та економічного союзів.

Також варто зазначити, що значну роль у розвитку інтеграції в Україні відіграє її співпраця з міжнародними організаціями, такими, як: Європейський Союз (ЄС), країни СНД, Митний союз, СОТ, ООН та інші, а також такими фінансовими інституціями як МВФ та Світовий Банк[1].

За результатами опитування ж «Ділова думка», яку Інститут економічних досліджень та політичних консультацій проводить серед керівників підприємств, частка прихильників винятково західного (європейського) вектора економічної інтеграції виросла з 14,0% у 1998 році до 61,3% в 2017 році. Натомість частка тих, хто вважає пріоритетом економічної політики країни співпрацю з Росією та країнами СНГ, скоротилася, відповідно, з 42,3 % в 1998 році до 9,4% у 2017 році[2].

Якщо ж говорити про вплив на питання європейської інтеграції впливали, рушійними силами до дій були: особистісні вподобання, ціннісні орієнтації керівників підприємств, та раціональні очікування, пов'язані з веденням бізнесу. Наприклад, за результатами того ж опитування, деякі опитані, що мали партнерів у Росії та не змогли перелаштувати свій експорт, навіть після початку російської військової агресії на Сході України вважають пріоритетним такий вектор розвитку свого бізнесу. Їх , звичайно, меншість.

Та разом із цим, саме, безперечний, факт російської військової агресії мав вирішальний вплив на зменшення частки прихильників саме східного напрямку економічної інтеграції України, а початок дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і безвізового режиму для українців, відповідно, мав вирішальний вплив на значне збільшення частини прихильників західного вектора. Саме такі тенденції керівників підприємств спостерігалися щодо економічної інтеграції.

Для порівняння, після 1998 року та до 2017 року частка прихильників західного (європейського) вектора економічної інтеграції серед українського бізнесу поступово зростала. Так, у 2001 році вона становила вже чверть опитаних респондентів «Ділової думки», у 2004 - майже третину, а в 2005 більше третини респондентів «Ділової думки» вважали, що єдиним пріоритетом економічної інтеграції України має бути європейський або західний вектор. Динаміка ж прихильності бізнесу до східного вектора є зовсім іншою. Так, у 2001 році зафіксовано пік підтримки пріоритету економічної співпраці з Росією або з країнами СНГ, і одночасно цей період характеризувався однією з найменших часток тих, хто не визначився. У 2004 році, уперше за час проведення цього заміру, частки прихильників західного та східного векторів зрівнялися: відповідно - 28,5% та 28,8% опитаних. Далі більше — у 2005 році частка прихильників східного напрямку вперше була меншою за частку прихильників західного напрямку: відповідно – 24,2% та 32,7%, а частка тих, хто не визначився, як уже зазначалося вище, була одна з найбільших. Тобто, політичний наратив Помаранчевої революції вперше показав певну альтернативу співпраці з країнами колишнього СРСР, що одразу відобразилося в оцінках та очікуваннях представників бізнесу, – частка прихильників західного вектора зростає, а прихильники східного вектора засумнівалися, побачивши певну альтернативу[2].

Отож, різні політичні та соціальні чинники впливали на зміну поглядів та збільшення людей її змішаними поглядами, які намагалися оцінити ситуацію з різних сторін та тих, кому було важко визначитися

Так вже, у 2016 році частка прихильників лише західного вектора економічної інтеграції знову зростає до 47,1%, а частка тих, хто не визначився з одним пріоритетним вектором інтеграції, зменшується до 45,9%. Очевидно, даються взнаки перші результати дії економічної частини Угоди про асоціацію та спеціальних преференцій з боку ЄС до українського бізнесу, а також інші, очікувані, реакції ЄС на ситуацію в Україні, зокрема продовження економічних санкцій проти Росії як країни агресора. У 2017 році спостерігається подальше суттєве зростання прихильності українського бізнесу до європейського вектора економічної інтеграції України. 61,3% керівників підприємств вважає, що саме західний вектор економічної інтеграції має бути пріоритетним в Україні. Цей показник зріс на 14,2 відсоткових пунктів, порівняно з 2016 роком, досягши свого рекордно високого значення за весь час проведення дослідження. Суттєвим є той факт, що таке зростання відбулося за рахунок зменшення частки тих, хто не зміг визначитися. Частка респондентів, що не визначилися або мали змішаний погляд на пріоритети економічної інтеграції, зменшилась з 45,9% у 2016 році до 29,3% у 2017 році[2].

Очевидно, що важливим фактором, впливу на ставлення бізнесу до векторів інтеграції, вважається впровадження безвізового режиму з країнами ЄС та успішний досвід зовнішньоекономічної співпраці з партнерами країн ЄС. Така можливість стала реальною внаслідок реалізації положень Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Отже, основною напрямом в інтеграційних процесах України визначається співробітництво з різними міжнародними організаціями, яке буде направлене на розвиток різних аспектів розвитку держави: економічних, соціальних, геополітичних та інших. Незмінність політичного курсу України щодо західного вектора розвитку, успіх проєвропейських реформ у країні, зокрема покращення ділового клімату, зменшення можливостей для корупції, укріплення демократії та посилення самоврядування сприятимуть посиленню підтримки західного (європейського) вектора інтеграції як українським суспільством, так й українським бізнесом, що в свою чергу дасть можливість

розвиватися йому більш якісно та швидшими темпами. На противагу, російська військова агресія та окупація частини території України, в свою чергу, не сприятимуть відновленню прихильності до економічної інтеграції з Росією. Однак, особливу увагу слід звернути на бізнес, розташований біля кордону із Росією, який через своє географічне розташування та налагодженість структури діяльності значно прихильніший до економічних зав'язків із Росією. Задля проінформування підприємців необхідно посилити роботу інформаційних кампаній, щодо того, як знайти партнера в країнах ЄС та показати переваги співпраці з країнами ЄС.

Література:

1. Україна в інтеграційних процесах: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://naub.oa.edu.ua/2014/ukrajina-v-intehratsijnyh-protseсах-suchasnyj-stan-ta-perspektyvy-rozvytku-2/>;

2. 20 років економічної інтеграції очима бізнесу [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://www.ier.com.ua/ua/publications/articles?pid=588>;

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>;

2. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua>;

3. Про затвердження Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/615/98>.

АНАЛІЗ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ

Жовтобрюх Б.С.,

студентка факультету економіки, менеджменту та права

науковий керівник: Лобачева І. Ф.,

доцент кафедри обліку та оподаткування

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного

торговельно- економічного університету

м. Вінниця, Україна

Проблема міграції робочої сили актуальна з давніх-давен, як у світі в цілому, так і в Україні зокрема. Адже, у зв'язку з останніми подіями в державі люди вимушені шукати кращої долі на чужій землі; причини та обставини, за яких це відбувається в кожного свої. Але такі зміни в країні впливають на всі сфери діяльності країни: чи то економічну, чи то політичну, чи, навіть, екологічну. Тому необхідно цікавитися, вивчати, досліджувати та шукати шляхи попередження масовості міграційних процесів.

Необхідно відслідковувати та передбачати міграційні процеси в країні, адже від цього залежить безпосередній розвиток та процвітання держави. Задля попередження витоку цінних кадрів, науковців, винахідників, професійних лікарів та педагогів, які могли б працювати на благо Батьківщини. Вивчення цього питання займалися різні науковці та дослідники, такі як: А.Романюк, Ю. Римаренко, В.Шелюк, М.Окольські, Т.Драгунова, М.Пулен, А.Сові та інші. На даний момент, в Україні активно вивчають це питання експерти І.Сушко та К.Кульчицька та інші.

Метою статті є дослідження проблеми міграційних процесів з України, аналіз факторів, визначення причин зовнішньої трудової міграції населення та їх наслідків для соціально-економічного розвитку України.

Насамперед необхідно з'ясувати які саме фактори сприяють уповільненню міграції. Існує так зване перенасичення. Суть її полягає в тому,

що різниця у рівнях заробітків між Україною та основними країнами-реципієнтами була завжди досить значною.

За словами К.Кульчицької: «Міграція в Україні є циркулярною. Не можна сказати, що ці люди лишають нашу країну назавжди. Вони часто їдуть працювати, повертаються назад, через деякий час знову їдуть. Є дуже різні підрахунки, до 4 мільйонів українців є трудовими мігрантами. І, за різними підрахунками, одночасно за кордоном перебувають близько 2,5 мільйонів українців. Вони повертаються, їдуть інші»[1].

Також, як зазначило І.Сушко: «Мобільність українців – це не теперішнє явище. Ще до того, як ми отримали безвізовий режим, міграційний тренд був достатньо високим, і трудова міграція існувала навіть без безвізового режиму. Скасування віз підштовхнуло українців, які стали більш активними. І тут дійсно має значення двох чинників. З одного боку, не дуже хороша економічна ситуація, відсутність реформ у країні. З іншого боку, дуже серйозна боротьба за трудових мігрантів із України урядів країн-членів Європейського союзу. Ці чинники наклалися, тому ми сьогодні говоримо про певне підвищення міграції»[1].

Це свідчить про те, що проблема міграції робочої сили не нова та в певній мірі вже вивчена, що дає надію на швидкий пошук шляхів її вирішення, або хоча б стримання швидких темпів розвитку проблеми.

У 2014 році в зв'язку з різке погіршення економічної ситуації та падіння курсу гривні підштовхнуло українців, навіть тих, що раніше не задумувалися про трудову міграцію, розглянути таку можливість. Саме через це і відбувся новий сплеск міграції. Зараз перенасичення знову стало фактором уповільнення міграції: ті, хто був готовий поїхати працювати за кордон, вже виїхали; а ті, хто готовий не був, не отримали додаткових стимулів, що могли б підштовхнути їх до перетворення на трудових мігрантів, оскільки економічна ситуація стабілізується.

Якщо ж говорити про зменшення міграції в найближчий час, то першу чергу можна очікувати зменшення коротстрокової міграції (за даними

Держстату, короткострокові мігранти складають 48,5% від загалу). Що стосується довгострокових мігрантів, які складають близько 35-40% від загальної кількості, то ці люди, найвірогідніше, продовжать працювати за кордоном. Частина з них вже не повернеться, частина може повернутися до України через певний час, якщо економічне зростання буде супроводжуватися цілеспрямованою державною політикою щодо залучення мігрантів[1].

Зараз на першій сходинці по кількості трудових мігрантів з України перебуває Польща (38,9% станом на 2018р.). Росія (26,3%) продовжує утримувати другу сходинку, хоча кількість українців, що там працюють, після 2014 року стабільно зменшується. За ними йдуть Італія (11,3%) та Чехія (9,4%). Дані останніх років демонструють, що Італія досить повільно, проте наближається до Росії[2]. (Рисунок 1).

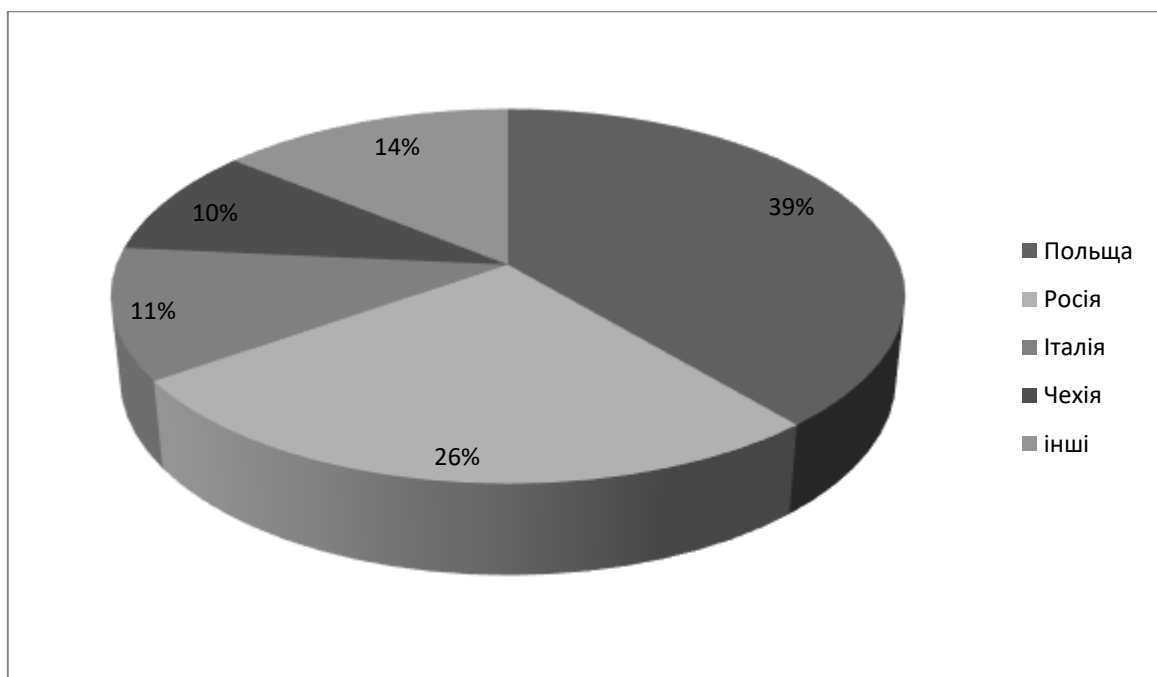


Рисунок 1. Найпривабливіші країни для емігрантів. 2018

За прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України, до 2031 року населення України скоротиться до 39,5 мільйонів осіб. І справа не лише у високій смертності – українці продовжують залишати країну в пошуках кращого життя[1].

Найбільший витік населення відбувається із західного регіону України, та за останні роки, темп трохи уповільнився. Говорячи про сплеск міграції 2014

року, він був досить рівномірними: частка інших регіонів у ньому була набагато більшою. На сьогодні західні регіони все ще залишаються лідером (близько 60% трудових мігрантів – вихідці з західних регіонів), але цей розрив поступово зменшується.

Отже, трудова міграція в Україні пов'язана, насамперед, із високим рівнем безробіття, низьким рівнем заробітної плати, незатребуваністю фаху на батьківщині, зникненням деяких галузей виробництва або значним їх скороченням, економічною нерозвиненістю окремих регіонів тощо. За умови, що економічне зростання, сталий політичний курс та інші позитивні тенденції у державі будуть закріплені та зрозумілі для населення, то з 2020 році справді можна буде очікувати подальшого зменшення зовнішньої трудової міграції з України, або ж цей рік, навіть, може стати початком процесу рееміграції, то повернути в країну людей, що виїхали в пошуках кращої долі. Також важливим напрямом міграційної політики має стати політика щодо створення умов для зворотної міграції українських трудових мігрантів. Основним чинником повернення трудових мігрантів в країну та призупинення міграційних утрат вважаємо: створення сприятливих умов ведення бізнесу, державної підтримки у розв'язанні житлової проблеми, особливо для молоді, у створенні нових робочих місць та зростанні рівня життя населення, забезпечення кращих економічних умов та гідних соціальних стандартів.

Література:

1. Міграція в Україні: наскільки проблема масштабна? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/donbasrealiimih-racija/29826553.html>

2. Українці за кордоном: чи зменшиться кількість трудових мігрантів у 2019 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://voxukraine.org/uk/connector/uk-rayintsi-za-kordonom-chi-zmenshitsya-kilkist-trudovih-migrantiv-u-2019/>

3. Новини й аналітика. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.dw.com/uk/>

4. Захарова О.В. Міжнародна економічна статистика: навчальний посібник / О.В. Захарова. – Маріуполь: МДУ, 2014. – 148 с.

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 338.1

Економічні науки

STATE MECHANISMS AGAINST UNDERGROUND ECONOMY
OF UKRAINE

*Запорожець О.І.,
студентка економічного факультету
Дніпровський національний
Університет імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

At the moment, the main purpose of public policy to counteract the underground economy of Ukraine at all levels is to create a highly effective mechanism of government regulation that provides great opportunities for the development of the legal sector of the economy and which is a prerequisite for establishment of system to counteract illicit economic relations. In recent decades, the state, striving to control and take underground sector to legal market, has tried to make separate steps in the sphere of taxation control and fiscal functions of business support, and especially a policy of decentralization and strengthening the financial capacity of municipal authorities[1, с.72-77].

However, the existence of an underground economy is a complex problem, it has not only economic, but also political, social and even psychological causes. Multiple researches demonstrate that the fight against the underground economy must be committed in several directions at the same time. A decrease of underground sector is one of the high-priority direction for strategic development of Ukraine, the implementation of which is impossible without a systematic approach to the analysis of the shadow economy, both in general and in individual components

and relationship between them as well as identification of the main shadowing of the economic entities capital influencing factors.

It should be noted that the general reason for underground economy appearance in the state is need of large segments of the population to receive and accumulate cash, ignoring at this time obligatory payments and taxes. There are two main approaches to shadow sector legitimization in foreign practice – intensification of "expected" punishment (due to increasing opportunities for use of "punished measures") and stimulating voluntary exit from the shadow [2].

Among the practical measures to reduce the underground sector are the following:

- creating a system of standards or benchmarks for industries to show a balance between the spending and output;
- forced use of certified cash registers (with black box) for organizations using cash;
- compulsory use of employee registers that defined employee's personal data, hours worked, organization name and its type of activity;
- additional penalties for taxpayers, who previously shirk tax payment;
- establishing a taxpayer liaison service to monitor the current status and provide assistance when needed [3, c. 186].

A large number of underground economy entities and persons does not officially employed relate to a forced illegal economy, however, they can become real strength, that will enhance production and will pick up the formal economy to a new level of development. This can be facilitated by indirect measures: improving tax and labor law, social protection, employee training and retraining that are more effective than direct administrative measures. On the other hand, it is direct state interference necessary. It must be the measures for reducing control over small businesses, in so doing, the increasing penalties for wrongdoing [4, c. 64-74].

Consequently, can make a significant difference the situation in the underground business with a managerial influence and consistent policy, and thus facilitate the domestic economy upturn.

Література:

1. Мищак І.М. Проблеми і перспективи зміцнення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування. Питання правового забезпечення модернізації державного управління та місцевого самоврядування в Україні (матеріали науково-практичної конференції) / Заг. ред. Т. В. Мотренка, В. Є. Воротіна. К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 2017. С. 72–77.
2. Ризики та загрози економічній безпеці України у 2015 – 2016 рр. та механізми їх мінімізації [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1886/>.
3. Schneider F., Williams C. The Shadow Economy. The Institute of Economic Affairs. 2013. 186 p.
4. Маркіна І.А, Сьомич М.І. Державні механізми протидії тінізації економіки України як елемент економічної безпеки / Маркіна І.А, Сьомич М.І. // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2018. – № 3. – С. 64–74.

УДК 33.332

Економічні науки

SOCIO-ECONOMIC ASPECT OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE

Zimina K.O.

*student of the Faculty of Economics
Oles Honchar Dnipro National University
Dnipro, Ukraine*

Modern signs of the functioning of the world economy are the rapid development of international economic relations, increased internationalization of production on the basis of international division of labor. One of the priorities of Ukraine's development is its active participation in the processes of European integration. For Ukraine, the EU is the largest trading partner after the Russian Federation. Therefore, Ukraine has approved the "Strategy of Ukraine's integration

into the European Union". But Ukraine's EU integration course must be backed up by actions to create the proper prerequisites for that integration.

The analysis showed that Ukraine has sufficient gravitational potential to join the EU and is ready to meet the necessary entry requirements. European integration is in line with the vital interests of the Ukrainian people.

Given the peculiarities of the current state of the Ukrainian economy, the following arguments can be made in favor of developing cooperation with the EU:

1. The European Union is a large market for products and a source for meeting the needs of Ukraine in a wide variety of consumer and investment goods.

2. Ukraine's cooperation with the European Union is necessary for the technological renewal of Ukrainian production.

3. For decades, Ukrainian enterprises have been virtually cut off from the world market.

4. The development of cooperation with the EU will facilitate the full utilization of Ukraine's potential as a transit country. Lviv Polytechnic National University Institutional Repository [1].

However, some disadvantages and risks of such cooperation should be noted:

1. Loss of competitiveness of certain industries. Some domestic producers may not be ready for fierce international competition. The growth of foreign investment in the domestic economy, in addition to the above positive points, can have significant disadvantages, since the owners of fixed assets can become foreigners.

2. Quotation of types of goods.

3. The complexity of the transition to the European price level. 4. Possible transfer of harmful industries to Ukraine [2, p. 76-79].

The potential social risks of anticipated change are also significant and may exacerbate the controversy that is already taking place. The reasons for this are the large gap in the level of labor productivity, labor competitiveness, the overdrive of outdated equipment and backward technologies.

There will be social implications for reforming state aid, especially for industry. Reduced levels of state aid encourage its restructuring to adapt to new

conditions of competition. However, the state will be able to support regions with high levels of unemployment and assist businesses with clear, transparent restructuring programs. The state aid structure will shift from financial support to specific enterprises and industries to regional and horizontal types of support.

With regard to internal transformation, Ukraine needs to carry out a series of urgent systemic transformations, which would underpin the Ukrainian national idea, namely:

1) in the economic sphere:

- to implement a forward-looking strategy that should ensure annual GDP growth in Ukraine at the level of not lower than 6-7%;

- master the innovative model of structural restructuring and growth, the implementation of which should ensure a significant increase in the competitiveness of the Ukrainian economy;

2) in the social sphere:

- to provide targeted prerequisites for reducing the gap in the quality of living standards with EU countries, the approval of the middle class;

- to formulate a reliable national security code on migration and acquisition of Ukrainian citizenship [2, c. 80].

So, despite the number of challenges facing our country, integration into the European Union is a chance to become a stable state with clear prospects for the future.

References:

1. Krotiyuk, SF European integration: successes and problems (before 50th anniversary of the signing of the Treaty on European Economic Community) // Bulletin of the Kiev International University.- No. 5. K., 2007. - P.28-37.

2. European Integration Policy: A Handbook / Ed. ff. Prof. V.G. Vornkova. - K.: VD "Professional", 2007. - 512 p.

3. Osadcha NV Characterization of Ukraine 's integration process with Of the European Union // Economic Bulletin of Donbass: Sciences. / Lugan. nat. them. T. Shevchenko, Institute of Economics. industry Nat. Acad. of Sciences of Ukraine. Issue # 3 (25). - Donetsk, 2011: pp. 71-81.

АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ ПРО ГРОШОВІ НАДХОДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

*Іонас Г.І.,**студент фінансового-економічного факультету**Національний технічний університет**«Дніпровська Політехніка»**м. Дніпро, Україна*

Гроші – це одне з найбільш важливих найважливіших складових в економіці, бо інтереси суб'єктів ринку залежать від грошових коштів. Завдяки грошам кожна людина та підприємство здійснює свої потреби, тому грошова система і визначає взаємозв'язок між виробництвом, обміном, розподілом і споживанням.

Мета – з'ясувати та розібрати поняття про гроші та грошових надходжень для підприємства, та фактори для підняття доходів.

Готівка – це валюта України (гривня) та іноземна валюта (долари, євро, та ін.).

Монети, банкноти або білети казначейства – це вигляд грошових одиниць, які вважаються валютою України. Ці грошові одиниці повинні бути платіжними засобами на території України, які законно оформленні та знаходяться в обігу, або такі засоби, що вже вилучені чи вилучаються з обігу, але можуть бути обмінні на грошові одиниці, що перебувають в обігу на території України, рахункові кошти.

Монети, банкноти або білети казначейства іноземної держави – це вигляд грошових одиниць, які вважаються валютою іноземної держави. Ці грошові одиниці повинні бути платіжними засобами на території іноземної держави, які законно оформленні та знаходяться в обігу, або такі засоби, що вже вилучені чи вилучаються з обігу, але можуть бути обмінні на грошові одиниці, що перебувають в обігу на території іноземної держави, рахункові кошти.

Якщо підприємство працює з готівкою, тобто розрахунки ведуться готівкою, то підприємство повинно мати касу. Каса – це закрите та спеціально обладнане приміщення, що застосовується для приймання, видачі та тимчасового зберігання готівкових коштів.

Кожне підприємство у балансі та звітах обов'язково має графу про грошові кошти. Також є таке поняття про грошові надходження. Всі кошти, які надходять підприємству за його послугу або товар - це вважається поняттям грошові надходження. Але фактичний дохід це не всі грошові надходження, та у бухгалтерському та податковому обліку ці доходи визнаються по-різному. [1,с.101].

Тобто доходом (виручка) від реалізованої продукції вважаються саме ті грошові кошти, що вже враховуються без вирахування знижок, повернення товарів, які було реалізовано і непрямих податків

Дохід (виручка), чистий дохід (виручка), інші операційні доходи, валовий прибуток (збиток) – це загальні показники грошових надходжень, що відображаються у бухгалтерському обліку.

А коли з доходу вираховуються знижки, відповідні збори та податки, то це вважається чистим доходом від реалізації продукції. Розрахунок валового прибутку (збиток) – це різниця чистого доходу та собівартості від реалізованої продукції[2,с57].

Фактори від яких залежить сума грошових надходжень[3, с.74]:

1. Ціна реалізації продукції. При визначенні ціни можна враховувати такі підходи, як лідерство у продажі на ринку, висока якість на ринку у порівнянні з іншими підприємствами, виживання на ринку.
2. Кількість реалізованої продукції. Якщо у даного підприємства буде продукція с високою якістю, будуть великі обсяги виробництва, різноманітний асортимент, то й кількість реалізованої продукції буде вища.
3. Зміна дебіторської заборгованості, яка залежить від умов розрахунків.

Висновки: грошові кошти мають велику роль у бухгалтерському балансі тому, що показують грошові надходження. Грошові надходження це не тільки фактичний дохід, але й інші показники, а саме виручка та збиток. Для збільшення грошових надходжень треба слідкувати за якістю продукції, що реалізується, треба слідкувати за ринком та бути лідером на ринку.

Література:

1. О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. Фінанси підприємств, Львів-2019, с. 101-105.
2. Білоусько В.С., Беленкова. Теорія бухгалтерського обліку. Київ – 2015, с.56-60.
3. Бессонова Г. П. Теорія бухгалтерського обліку: навчальний посібник для вузів - Маріуполь: Рената. – 2004, с. 73-76.

УДК 33

Економічні науки

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЦІНОУТВОРЕННЯ

Кизюн В.М.,

*студентка факультету обліку і оподаткування
Університет державної фіскальної служби України*

Науковий керівник:

Корж М.А. – к.е.н., доцент

м. Ірпінь, Україна

Психологія здатна пояснити дуже багато явищ в житті людини. У питаннях ціноутворення, психологія споживача грає якщо не першу, то далеко не останню роль. Як продавати більше, малюючи на цінниках саме ті цифри, які гарантують вам найбільший прибуток? Виходячи з цього існує велика кількість методів ціноутворення, що базуються саме на психологічних аспектах і, які є досить ефективними.

Про силу дев'ятки в ціннику відомо давно. Однак не все так просто. Сила цін, які закінчуються на 9 або 99 насправді складається не тільки і не стільки в дев'ятці, скільки в цифрах, їй передують. Порівняйте: 599 і 600. Перше число сприймається як близьке до півтисячі, друге - вже шістсот. Півтисячі менше на цілу сотню, і така ціна, природно, здається покупцеві більш вигідною. Але фактично викласти йому доведеться майже 600, а не 500.

Ще одна характеристика людського мозку - швидкість обробки даних, що надходять. Прості пропозиції ми обробляємо швидко. Складні, насичені

комами та іншими знаками пунктуації, оборотами різного ступеня відособленості, складними або просто довгими словами, пропозиції сприймаються нами з деяким зусиллям. Те ж саме відноситься і до цифр. Круглі цифри - 100, 500, 1000 - обробляються миттєво, в той час як цифри менш круглі - 154, 476, 1043 - вимагають кілька миттєвостей на засвоєння.[1, с.17-19]

Моніка Вадва і КуангжіЖанг провівши дослідження в даній сфері, стверджують, що круглі цифри на ціннику дозволяють продати більше товару, стимулом до придбання якого є імпульс. Споживач миттєво засвоює ціну, і якщо вона здається йому підходящою, робить покупку «на імпульсі». Вірно і зворотне: товари, покупка яких вимагає деякої підготовки, виграють від наявності більш складних цифр на ціннику.

Якщо ви звертали увагу на техніки швидкочитання, вам відомо, що основним навиком, що виробляються в процесі тренувань, є навик прямого сприйняття значень слів. Тобто, побачивши слово, ви інтерпретуєте його безпосередньо, без промовляння. Однак більшість людей такими навичками не володіє, і навіть читаючи тексти «про себе» промовляє кожне слово. Те ж саме стосується і цифр. Так, ми не читаємо їх, але кількість складів, «довжина прочитання» цифр впливає на їх сприйняття.

Отже, перед тим, як помістити на цінник ту чи іншу цифру, необхідно проговорите її, порахувати кількість складів. Чим їх більше, тим більше зусиль покупцеві доведеться докласти для інтерпретації ціни, а додаткові зусилля дорівнюють додатковим перешкодам на шляху до покупки.[2, с.141-143]

Сприйняття ціни - «низька» або «висока» - формується на основі минулого досвіду кожного споживача. Так, якщо раніше той чи інший товар покупець купував за 100 гривень, за 150 гривень він його купувати навряд чи стане. З іншого боку, може знайтися і така людина, яка ніколи не зустрічала вказаний товар за ціною нижче 160 гривень, і йому цифра 150 на ціннику здається більш ніж прийнятною.

В контексті інтернет-торгівлі, багато практиків і теоретиків кажуть про корисність безкоштовної доставки. При цьому, вартість доставки майже завжди

включається у вартість товару, тобто фактично покупцеві пропонується товар за вищою ціною, ніж у конкурентів, які рахують доставку окремо, а на вітрині озвучують лише вартість товару.

Ефект прив'язки, або анкорінг - феномен сприйняття, що дозволяє продавати товари дорожче. Якщо початкова ціна, яку бачить покупець, висока, значить, і кінцева сума, яку він буде готовий заплатити за товар, теж буде не найнижчою. Тобто чим вище поставлений «якір», відправна точка, тим вище виявиться фінальна крапка. Про це в своєму дослідженні писали Адам Галінські і Томас Муссвайлер. В контексті ритейлу ефект анкорінга можна ефективно використовувати в ході акцій. Спочатку більш висока ціна на товар дозволяє зробити значну знижку, при цьому і покупець залишиться задоволений - він не упустив вигідну пропозицію, - і продавець не особливо втратить в прибутку, адже знижка застосовувалася до спочатку високою ціною.[3]

Виявляється, «цінове оточення» теж є фактором, що впливає на сприйняття цифри на ціннику споживачем. Дослідники Джозеф Нансі і Пітер Боатрайт опублікували звіт про один експеримент. Вони облаштували точку продажу музичних дисків на популярному бульварі в Вест ПалмБіч. Поруч з їхньою точкою інший продавець торгував светрами. Кожні 30 хвилин він міняв ціну на свою продукцію: півгодини светри коштували 10 доларів, інші півгодини - 80 доларів. Результат - перехожі купували дешевші диски в перші півгодини (светри по 10 доларів) і більш дорогі - в другі півгодини (светри по 80 доларів).

Ще один спосіб «змусити» споживача заплатити стільки, скільки ви хочете отримати - запропонувати йому для порівняння товар-приманку. Така приманка зазвичай коштує стільки ж, скільки і активно продається альтернатива, але її характеристики і якість очевидно гірші.

Іноді для того, щоб змусити споживача заплатити потрібну вам суму, слід відвернути його увагу від факту витрати. Якщо у вас виходить зробити це, можете призначати будь-яку розумну ціну, і більшість погодиться на ваші умови. Приклад - безготівковий платіж. Не бачачи реальних грошей, споживач не особливо сильно усвідомлює, що він витрачає їх, тому оплата картою - спосіб, що дозволяє

продавати дорожче. Позбавляючи споживача необхідності відраховувати суму, ви отримуєте можливість диктувати цінові умови.[4, с.30-34]

Психологічний метод ціноутворення допомагає створювати потрібне враження від вашого бренду, не вносячи істотних змін в послугу. Просто переглядаючи свою ціну, ви можете раптово перетворити свій продукт в кращу угоду на ринку. Необхідно експериментувати з одним або декількома методами психологічного ціноутворення, щоб допомогти знайти правильну ціну, яка збільшить продажі і максимізує прибутки підприємства.

Література:

1. Кириченко В.В. Психологія споживчої поведінки / В.В. Кириченко // Прикладні аспекти психології особистісного зростання. Збірник наукових праць студентів та викладачів. Випуск 1. – Житомир, Вид-во ЖДУ ім. Ів. Франка. – 2015. – С. 17-24

2. Тимофеев В.М. Теоретико-методичні підходи щодо формування ціни підприємства / В.М. Тимофеев, Н.Ю. Мардус // Проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С.141-145.

3. Кучинська Д.В. Цінова психологія в контексті маркетингових рішень [Електронний ресурс] / Д.В. Кучинська, Н.П. Скригун // Маркетинг и менеджмент. Режим доступу : [http://enuftir.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/16386/1/Pricing% 20 psychology%20.pdf](http://enuftir.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/16386/1/Pricing%20psychology%20.pdf)

4. Євсейцева О.С. Психологічні аспекти вивчення поведінки споживача / О.С. Євсейцева, Д.С. Потеха // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 10. – С. 30-34.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Клименко О.В.,

студентка ВСП Інститут інноваційної освіти КНУБА

м.Київ, Україна

Основою формування кадрової політики підприємства виступає аналіз структури персоналу, ефективності використання робочого часу, прогнози розвитку підприємства і зайнятості персоналу. [7] Іноді ця робота проводиться за допомогою спеціальних консалтингових організацій, і хоча оплата їхніх послуг дуже висока, результат набагато перевищує витрати.

Так, до зовнішніх чинників, що формують кадрову політику підприємства, належать: національне трудове законодавство; взаємини з профспілкою; стан економічної кон'юнктури; ситуація на ринку праці. [1]

Наприклад, присутність у нормах деяких країн заборон на застосування тестів при прийомі на роботу змушує працівників служб управління персоналом бути дуже винахідливими в проектуванні програм відбору та орієнтації персоналу. [8]

Орієнтуючись на урахування ситуації на ринку праці, необхідно проаналізувати наявність конкуренції, джерела комплектування, структурний і професійний склад вільної робочої сили. Важливо одержати інформацію про професійні і суспільні об'єднання, у яких приймають участь працівники підприємства або кандидати на роботу.

Стратегію діяльності даних об'єднань, їхні традиції і пріоритети у засобах боротьби необхідно враховувати для створення і реалізації ефективних кадрових програм у підприємстві. [1]

Внутрішніми чинниками, що визначають кадрову політику підприємства, є:

- цілі підприємства та їхня тимчасова перспектива;
- стиль управління.

Кадрова політика ґрунтується на кадровій концепції підприємства, що є поряд з виробничою, фінансово-економічною, науково-технічною, маркетинговою політикою елементом загальної концепції його розвитку. [2]

Кадрова політика на підприємстві майбутнього, на думку західних фахівців, повинна будуватися на наступних принципах:

- повна довіра до працівника і надання йому максимальної самостійності;
- у центрі економічного управління повинні бути не фінанси, а людина і його ініціатива;
- результат діяльності підприємства визначається ступенем згуртованості колективу;
- максимальне делегування функцій управління працівникам;
- необхідність розвитку мотивації працівників. [6]

Механізм реалізації кадрової політики підприємства являє собою систему планів, норм і нормативів, організаційних, адміністративних, соціальних, економічних і інших заходів, спрямованих на рішення кадрових проблем і задоволення потреб підприємства в персоналі. [2]

Базаров Т.Ю. виділяє такі типи кадрової політики підприємств [3]:

У залежності від рівня усвідомленості правил і норм, що лежать в основі кадрових заходів, і рівня впливу управлінського апарату на кадрову ситуацію у підприємстві виділяють такі типи кадрової політики:

1. Пасивна кадрова політика: керівництво підприємства не має програми дій по відношенню до персоналу, а кадрова робота полягає у ліквідації негативних наслідків.

Для такого підприємства характерна відсутність прогнозу кадрових потреб, засобів оцінки праці і персоналу, діагностики кадрової ситуації в цілому. Керівництво в ситуації даної кадрової політики працює у режимі швидкого реагування на конфліктні ситуації, що виникають, а конфлікти прагне

погасити будь-якими засобами, як правило, без виявлення їх причин і можливих наслідків. [7]

2. Реактивна кадрова політика: керівництво підприємства здійснює контроль за негативними аспектами роботи з персоналом, причинами і ситуацією розвитку кризи, а також застосовує заходи щодо локалізації кризи.

Керівництво підприємства орієнтоване на розуміння причин, що привели до виникнення кадрових проблем. Кадрові служби таких підприємств, як правило, мають у своєму розпорядженні засоби діагностики існуючої ситуації та адекватної екстреної допомоги.

3. Превентивна кадрова політика: у програмах розвитку підприємства містяться короткостроковий і середньостроковий прогнози потреби в кадрах, сформульовані задачі щодо розвитку персоналу.

Слід відзначити, що політика виникає лише тоді, коли керівництво підприємства має обґрунтовані прогнози розвитку ситуації. [7] Однак підприємство, що характеризується наявністю превентивної кадрової політики, не має засобів для впливу раніше. Кадрова служба таких підприємств володіє не тільки засобами діагностики персоналу, але і прогнозування кадрової ситуації на середньостроковий період. Основна проблема таких підприємств – розробка цільових кадрових програм.

4. Активна кадрова політика: керівництво підприємства має не тільки прогноз, але і засоби впливу на ситуацію; кадрова служба здатна розробити антикризові кадрові програми, проводити постійний моніторинг ситуації і корегувати виконання програм відповідно до параметрів зовнішнього і внутрішнього середовища. [2]

Але механізми, якими може користатися керівництво в аналізі ситуації, приводять до того, що підстави для прогнозу і програм можуть бути як раціональними (усвідомлюваними), так і нераціональними (мало піддаються алгоритмізації та опису). Проблеми при реалізації даної кадрової політики можуть виникнути у тому випадку, якщо підсилиться вплив чинників, які раніше не розглядалися, що приведе до різкої зміни ситуації (наприклад, при зміні ринку,

появі нового товару, який може витиснути наявний зараз у підприємства). З погляду кадрової роботи необхідно буде провести перенавчання персоналу, однак швидка та ефективна перепідготовка може бути успішно проведена, наприклад, на підприємстві, що має молодий персонал, ніж на підприємстві, що має дуже кваліфікований, добре спеціалізований персонал старшого віку.

З цих позицій кадрова політика може мати як демократичну, так і авторитарну орієнтацію. Однак зміни в зростанні кваліфікації працівників і ускладнення виробничих процесів, що відбулися в останні десятиріччя, потребують демократичного стилю управління.

Таким чином, для реалізації сучасної кадрової політики потрібна нова когорта менеджерів у сфері персоналу.

Література:

1. Армстронг М. Стратегічне управління людськими ресурсами. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 97.
2. Азбука кадровика: все документи по работе с персоналом: [сб.ст.]. – М.: Вершина, 2006. 272с.: табл. – ISBN 5-96260124-6.
3. Водолажська Т. О. Сутність поняття "кадрова політика підприємства" / Т. О. Водолажська // Економіка транспортного комплексу. - 2014. - Вип. 24. - С. 55-64. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ektk_2014_24_6.
4. Human Resource Management / Raymond A. Noe Irvin^ Mc Graw – Hill/ - 1996. – 224с.
5. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади: навч. Посіб. / Воронкова В.Г. – К.: Професіонал, 2006. – 576с.
6. Зайцев Г.Г., Файбушевич С.И. Управление кадрами на предприятии. – М.: ИНФРА, 1997. -368с.
7. Руденко В. П. Географія природно-ресурсного потенціалу України. У 3-х частинах: Підручник. / В. П. Руденко. – К.: ВД “К.-М.Академія” – Чернівці: Зелена Буковина, 2009. – 568 с.
8. Щекин Г.В. Профессия – менеджер по кадрам // Кадры, персонал. – М., 1993.

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Татарин Н. Б.

*Науковий керівник: к.е.н., доцент
кафедри місцевих та державних фінансів*

Колачник П.П.,

*студент 2 курсу магістратури
факультету управління фінансами та бізнесу,
Львівський національний університет
Імені Івана Франка,
м. Львів, Україна.*

Фінансова система відображає сукупність процесів розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, притаманних певному способу господарювання та державному устрою, впливає на темп економічного зростання, рівень життя в країні, місце держави у світових рейтингах та міжнародне визнання. За своєю економічною сутністю фінансову систему можна розглядати як:

- сукупність економічних відносин з розподілу та перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту;
- сукупність фінансових ресурсів;
- сукупність фінансових органів та інституцій[1с.2].

Побудова ефективної фінансової системи потребує ґрунтовних наукових досліджень, глибокого аналізу причин і наслідків створення та використання фондів фінансових ресурсів, впливу цих процесів на всі аспекти життя держави [2 с.29].

Починаючи з моменту проголошення незалежності, Україна завжди ставила за мету створення своєї фінансової системи, яка була би конкурентоспроможною на міжнародному фінансовому ринку. Тим не менш, станом на сьогодні кожен її елемент потребує удосконалення та вирішення ряду проблем. Процес розвитку також ускладнений неоднозначним трактуванням сутності категорії «фінансова

система», її змісту та структури. Це питання досліджувалося та продовжує досліджуватися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Ці та інші перешкоди знижують результативність функціонування основного фінансового механізму України та його структурних елементів.

Розвиток фінансової системи повинен бути в центрі стратегії реформування національної економіки, забезпечувати скорочення відставання від економічно розвинених країн, будувати конкурентоспроможну державу у перспективі. Новий етап розвитку фінансової системи України розпочався у 2015 році та триває до теперішнього часу. Він передбачає удосконалення фінансової системи. Для виконання цієї цілі, необхідно першочергово визначити пріоритети розвитку фінансової системи.

Станом на сьогодні, основним пріоритетом є вирішення проблемних питань та досягнення стабільності фінансової системи. Спроби збалансування фінансового механізму здійснювалися в Україні неодноразово. Зокрема в частині затвердження та виконання бюджету. Фактично ж вони призвели лише маніпуляцій фактами, та видаванню бажаного за дійсне. На практиці, в історії бюджетного планування лише дефіцит та зростання державного боргу.

Також, важливим напрямком розвитку фінансової системи повинно стати правильне законодавче регулювання. Цей крок вважається однією із основних умов для залучення іноземних інвестицій, досягнення позитивних показників в економіці, забезпечення стійкості функціонування усіх ланок фінансової системи.

Іншою важливою тенденцією розвитку фінансової системи повинна стати зміна стратегії реформування, орієнтація переважно на власні ресурси та інтелектуальний потенціал економічного зростання. Механізм організації фінансової системи вимагає чіткого визначення стратегічних і поточних цілей, форм та методів мобілізації переважно внутрішніх необхідних фінансових ресурсів, важелів та інструментів впливу на різні напрямки економічного розвитку [3 с.3].

Крім того, важливою передумовою розвитку фінансової системи є створення ефективної бюджетної системи. Вона повинна охопити проблеми бюджетного процесу, структури надходжень і витрат, бюджетного дефіциту і

способів його фінансування. Незважаючи на позитивні зрушення, бюджетний процес все ще асоціюється із приховування реальних показників, значним паралелізмом і відсутністю чіткого розділення повноважень між законодавчими і виконавчими органами влади.

Потребує удосконалення також дохідна частина державного та місцевих бюджетів. В сфері оподаткування необхідно переглянути ставки податків, спрямувати усі сили на встановлення відповідальності за їх несплату, створити справедливі умови для усіх платників. Також потребує перегляду система пільг, адже станом на сьогодні це осередок корупції.

Підсумовуючи усе вищесказане, для модернізації фінансової системи повинні бути здійснені наступні заходи:

- управління ліквідністю державних фінансів та державним боргом;
- протидія корупції;
- застосування бюджетного таргетування на всіх стадіях бюджетного процесу;
- створення дієвої національної стратегії;
- побудова позитивного іміджу на міжнародній арені;
- зростання прогнозованості за рахунок здійснення зовнішнього незалежного фінансового контролю;
- створення привабливого інвестиційного клімату, та як один із наслідків, підвищення позицій України у міжнародних рейтингах легкості ведення бізнесу;
- підвищення прозорості податкової системи;
- розширення та поглиблення сфер використання системи ProZorro з метою виключення корупційної складової з держзакупівель;
- вдосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності у державному секторі;

Модернізація фінансової системи повинна бути, перш за все, спрямована на зміцнення держави. Адже, від того наскільки дієвими будуть реформи, залежатиме і кінцевий результат, який полягає у визнанні України на світовій арені.

Література:

1. Фінанси [підручник] / За ред. І.О.Лютого / Лютий І.О, Боринець С. Я., Варналій З.С., Пікус Р.В. та ін.– К.: Ліра-К, 2017. – с. 2
2. Стукало Н. В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н. В. Стукало // Фінанси України. – 2012. – №5. – с. 29
3. Гуменюк Д. О. Сучасні тенденції розвитку фінансової системи України в умовах глобалізації / Д. О. Гуменюк // Економічні науки. – 2012. – №9. – с. 3

УДК336.7

Економічні науки

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ “ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ” ХХІ СТОЛІТТЯ

Колесник Ганна Олександрівна

студентка 6 курсу факультету фінансів і банківської справи

*Одеського національного економічного
університет, м. Одеса, Україна*

Науковий керівник: к.е.н., доцент

Сирчин О.Л.

У статті розглядається проблема ефективності в контексті банківської діяльності в сучасних умовах.. Зроблено висновок про сутність поняття ефективності діяльності банків ХХІ століття.

Ключові слова: *банк, ефективність, ефективність банківської діяльності, ефективність економічної системи, економічний розвиток*

Винятково важливого значення для України набуває побудова ефективної банківської системи, що стане однією з рушійних сил економічного розвитку. Світовий досвід вказує на те, що розвиток банківського сектора стає потужним стимулюючим чинником економічного зростання, а діяльність банків забезпечує ефективність економічної системи. Саме банки, мобілізуючи тимчасово вільні грошові кошти і перетворюючи їх на капітал, здатний приносити прибуток, збільшують реальне багатство країни. Саме банки є тими

центрами, де розпочинається і завершується ділове партнерство численних учасників господарської діяльності. Тому саме від ефективності та надійності роботи банків значною мірою залежить успіх у подоланні економічної кризи і проведенні ринкових реформ. Відтак, діяльність вітчизняних банків потребує удосконалення, розробки фундаментальних та прикладних засад подальшого підвищення її ефективності, усунення негативних проявів, які мають місце в сучасній банківській практиці.

Дослідженню питань економічної ефективності приділено увагу багатьох науковців у галузі економічної теорії, банківської справи, аналізу банківської діяльності. Авторами цих досліджень є такі вчені: А. Буряк, О. Васюренко, Н. Галайко, А. Герасимович, Л. Єріс[1], І. Івасів, Г. Карчева, О. Мертенс, А. Мещеряков, Т. Погорєлова, Л. Примостка, О. Примостка, М. Приймак, М. Алле, І. Ансофф, Л. Рассел Акофф, П. Роуз, Дж. Сінкі, І. Твердохліб, А. Томпсон, В. Коваленко [2] Л. Кузнєцова, Д. Шараєвський, О. Шевчук.

Сутність ефективності банківської діяльності полягає у розв'язанні таких конфліктних цілей: «одержання оптимального прибутку – підтримання на достатньому рівні ліквідності – забезпечення надійності (мінімізація ризиків)» за умови забезпечення належного виконання функцій, покладених на банківську систему. [2] Економічна категорія “ефективність банків” постійно знаходиться в розвитку, а її зміст змінюється та ускладнюється. За результатами вивчення праць українських і зарубіжних економістів, присвячених дослідженню “ефективності банківської діяльності”, підходи до з'ясування сутності цього поняття можна узагальнити до двох основних визначень:

1) співвідношення витрат ресурсів і результатів, отриманих від їх використання (effectiveness);

2) соціально-економічна категорія, яка визначає вплив способів організації діяльності учасників на рівень досягнутих ними результатів, тобто відповідність отриманих результатів поставленим цілям (efficiency).[1]

При визначенні ефективної банківської діяльності слід урахувати особливості даної діяльності, наприклад, дуалістичний цільовий характер

діяльності банку (виконання макроекономічної функції, зокрема фінансового посередника, та мікроекономічної, яка визначає його діяльність як економічного раціонального суб'єкта господарювання), робота банку не з власними коштами, а із залученими, що посилює ризиковий характер діяльності установи тощо. Доцільно також врахувати основні групи факторів, що мають вплив на банківську сферу – внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні).

Серед внутрішніх факторів доцільно виділити:

- організаційні: стратегія банку, рівень менеджменту, кваліфікація кадрів, взаємовідносини з засновниками;
- технологічні: орієнтація банку на розвиток сучасних банківських технологій, потреба ринку в нових банківських продуктах, використання нових комп'ютерних та телекомунікаційних технологій;
- фінансово-економічні: обсяг та структура власних коштів, рівень доходів та прибутку, ліквідність, структура залучення коштів та їх ефективне розміщення.

До зовнішніх можна віднести такі аспекти:

а) ринкові: економічні умови господарювання, рівень техніки й технології, реальні доходи населення, довіра суб'єктів господарювання та приватних осіб до банківської системи, демографічні чинники, структура ринку, конкуренція, пропозиція і попит на кредит, потенційна кредитоспроможність позичальника, ціна кредитних ресурсів тощо;

б) адміністративні: важелі державного регулювання [3].

Отже, ефективність банківської діяльності – це кількісно-якісна характеристика, що відображає здатність досягати визначеної цілі при оптимальному співвідношенні витрачених ресурсів і отриманих результатів за умови врахування всіх факторів впливу та альтернативних сценаріїв ведення банківського бізнесу.

Ефективність банківської діяльності розглядається на трьох організаційно-функціональних рівнях – система банків другого рівня, окрема банківська установа та структурний підрозділ банку. Між цими рівнями існує тісний взаємозв'язок і кожен із них впливає на результати діяльності як вищого, так і нижчого рівня.[4]

Таким чином, в економічній літературі поняття ефективності банківської системи розглядається з різних точок зору: як здатність досягти своєї цілі [5, с. 11], як позитивний результат банківської діяльності [6, с. 7-8], як взаємозалежність прибутку та ризику [7, с. 16], як відношення результатів діяльності банків до витрат пов'язаних з їх отриманням [8, с.48], [9, с.24].

Вітчизняні науковці Н. В. Маслак та А. В. Буряк стверджують, що у межах макроекономічного підходу ефективність банків як фінансових посередників можна визначити як "...здатність банків акумулювати фінансові ресурси в конкурентному середовищі та забезпечувати максимальну віддачу розміщених ресурсів з точки зору економічного зростання країни" [10, с. 85].

Отже, ефективність банків у загальному значенні характеризує їх здатність своєчасного та стабільного створення грошових потоків та управління ними.

Як визначає О. А. Кириченко, грошовий потік банку – це "... сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів, що генеруються його фінансовою діяльністю" [11].

Ефективність структурного підрозділу банку – це співвідношення його витрат і доходів.

Література:

1. Єріс, Л. М. "Ефективність банківської діяльності як результат якісного управління грошовими потоками." Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України 40 (2014): 109-115.

2. Коваленко В. В. Оцінка ефективності функціонування банківської системи в умовах поглиблення глобалізаційних процесів [Електронний ресурс] / В. В. Коваленко, Я. Є. Вербицька. – Режим доступу:<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=953>

3. Фітас Н. Ю. Сутність поняття "Ефективність банківської діяльності". – 2012.

4. Коваленко В.В. Ефективність банківської системи в умовах глобальної конкуренції [Текст] / В.В. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. - 2008. – 5 (83). – С. 169-176. [17, с.171]

5. Козак О. Концепція моделювання фінансового планування у комерційному банку / О.Козак // Вісник Національного банку України. -2012. - С. 11-13.
6. Шпанковська Н. Удосконалення класифікації факторів впливу на результати діяльності банку із застосуванням системного підходу / Н. Шпанковська, Д. Труш, А. Труш // Вісник Національного банку України. - 2011. - №7. - С. 7-10.
7. Пілявський А. Ефективність діяльності української банківської системи (2005-2009 рр.) Методологія аналізу фронтів / А. Пілявський, О. Вовчак, Ю. Маців, Т. Хома // Вісник Національного банку України. - 2010. - №4. - С. 15-16.
8. Калініченко О. Нові підходи до визначення рентабельності банківської діяльності в сучасних умовах / О. Калініченко // Вісник Національного банку України. - 2010. - №7. - 48 с.
9. Гладких Д. Ключові показники діяльності банків України за підсумками 2011 р. / Д. Гладких // Вісник Національного банку України. - 2012. - №4. - С. 24-31.
10. Маслак Н. Г. Методические подходы к оценке эффективности деятельности банка [Электронный ресурс] / Н. Г. Маслак, А. В. Буряк // Бизнес Информ. – 2009. – № 12 (2). – С. 187–191. – Режим доступа : http://dSPACE.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/2301/1/Buriak_001.pdf.
11. Кириченко О. Банківський менеджмент : навчальний посібник / О. Кириченко, І. Гиленко, А. Ятченко. – К. : Основи, 1999. – 671 с.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Конюшенко Т.Ю.,

*студентка факультету обліку,
оподаткування та інформаційних систем*

*Київський національний
торговельно-економічний університет*

м. Київ, Україна

Науковий керівник: Пелешко Н.М.,

старший викладач кафедри фінансів КНТЕУ

Податкова система держави – одна з головних складових стратегічного економічного та соціального розвитку будь-якої країни. У період євроінтеграції України досить актуальним постає переймання ефективного економічного досвіду країн з розвинутою ринковою економікою щодо формування дохідної частини місцевих бюджетів. Саме тому дослідження ефективних закордонних систем місцевого оподаткування є однією з необхідних передумов реформування вітчизняної податкової системи. В Україні, відповідно до вимог ст. 12 Податкового кодексу України сільські, селищні, міські ради та ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, в межах своїх повноважень приймають рішення про встановлення місцевих податків та зборів.

До місцевих податків в Україні належать: податок на майно (який включає в себе плату за землю, податок на нерухоме майно, відмінний від земельної ділянки і транспортний податок); єдиний податок. До місцевих зборів належать: збір за місця для паркування транспортних засобів; туристичний збір [1].

Місцеві податки та збори у країнах із розвинутою економікою займають значну частку в загальній сумі грошових надходжень органів місцевого самоврядування, на відміну від постсоціалістичних країн. Зокрема, до таких країн належать США, Канада. З європейських країн – це, наприклад, Німеччина. Місцеві податки становлять у загальній сумі доходів місцевих бюджетів Австрії –

72%, Японії – 55%, Франції – 48%, Швеції – 61%, Данії – 51%, Швейцарії – 46%, Норвегії – 43%, Великій Британії – 37%, Фінляндії – 34%, Іспанії – 31%. Кількість місцевих податків і зборів у різних країнах також диференційована. Зокрема, у Франції місцевих податків та зборів понад 40, Німеччині – 55, Італії – близько 70, Бельгії – близько 100 [2, с.15–17].

Проте, існують країни у яких обмежений перелік місцевих податків та зборів. Наприклад, у Великобританії стягується тільки один податок з нерухомого майна – землі, будівель, крамниць, установ, заводів і фабрик, причому сільсько-господарські угіддя та будівлі на них, а також церкви не оподатковуються.

У Японії існують три основні види місцевих податків: підприємницький, який нараховується на прибуток, корпоративний муніципальний податок та зрівняльний податок, що є фіксованою сумою податку, розмір якої залежить від розміру капіталу юридичної особи та чисельності працівників.

А у США запроваджено такі місцеві податки: податок з продажу, місцевий прибутковий податок, податок на прибуток корпорацій, на спадщину, майновий податок.

Я погоджуюсь із думкою багатьох науковців щодо того, що на місцевому рівні найважливішими є податки на нерухоме майно. Наприклад, у Литві, Нідерландах, Угорщині, Франції платниками цього податку можуть бути як власники, так і орендарі нерухомості. Податок на нерухомість сплачується як фізичними, так і юридичними особами.

У Ірландії та Данії платниками цього податку можуть бути лише юридичні особи, а у Великобританії та Словенії лише фізичні особи. Податок на нерухомість нараховується відповідно до оцінювальної вартості об'єкта нерухомості, при цьому також враховується місце розташування об'єкта нерухомості або його корисна площа.

Якщо порівняти податки на нерухоме майно з іншими місцевими податками і зборами, то вони мають певні переваги: це здатність отримувати постійні надходження за будь-яких умов, справедливий розподіл податкового тягаря та легкість в адмініструванні[3, с. 56–66].

Наприклад, в Польщі запровадили податок за «квадратний метр», і це підвищує щорічно рівень ВВП приблизно на 1% або рівень загальних доходів громади на 15%. Податок на нерухомість у Польщі є важливим джерелом надходження, що становить понад 3 млн дол. США на рік. Податок на нерухомість стягується як із забудованої нерухомості, так і з порожніх ділянок (за винятком тих, які використовуються для лісового або сільського господарства, з них стягується окремий сільськогосподарський або лісогосподарський податок). Ставка встановлюється місцевими радами.

Великобританія, єдина країна на Заході, де податки на нерухоме майно забезпечують 100% доходів місцевих бюджетів. Доходи місцевих бюджетів цієї країни формуються шляхом трьох основних джерел: муніципального податку, рентного збору з житлових приміщень, рентного збору з приміщень ділового призначення. Муніципальний податок у Великій Британії накладають на майно, призначене для житла, тобто будинки, квартири, бунгало, житлові фургони і яхти, незалежно від того, знаходяться вони у власності чи орендуються.

Світовий досвід показує, що при використанні правильного підходу, податок на нерухоме майно може стати однією із вагомих статей дохідної частини бюджету. У Канаді це 81% надходжень до місцевих бюджетів, а у США від 10% до 70%.

У Німеччині податок на нерухоме майно вводиться щорічно місцевою владою. Базою оподаткування є податкова вартість майна за загальною федеральною ставкою, що множиться на місцевий коефіцієнт, який може становити від 280% до 600%. А у Швеції податок на майно сплачують власники всіх видів нерухомості, яка може бути використана для проживання, в комерційних і виробничих цілях. Податкова ставка становить 1,3% для орендованих квартир; 1,0% для приміщень, що використовуються з комерційною метою, і 0,5% для промислової власності. Нові житлові приміщення не оподатковуються перші 5 років, а наступні 5 років діє пільгова ставка.[4, с. 6-12.]

Щодо місцевих податків з доходів, то, у Бельгії, Данії, Фінляндії, Італії, Іспанії, Швеції та Великобританії впроваджено місцевий податок з доходів, що є

важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів країн. Цей податок справляється у вигляді місцевої надбавки до державного податку з доходів фізичних осіб. У деяких країнах ЄС (Бельгія, Фінляндія, Швеція) місцеві органи влади мають повноваження щодо встановлення частки місцевої надбавки в межах, визначених на державному рівні на податок з доходів. Наприклад, в Італії ставка місцевого прибуткового податку для громадян становить 16,2%.

Ще одним джерелом доходів місцевих органів самоврядування в закордонних країнах є поточні платежі. Вони надходять від осіб за визначені товари або ж послуги, які надаються органами влади. Найважливішими з них є водопостачання, каналізація та збір сміття.

Екологічний податок – це успішне нововведення в країнах ЄС, які спрямовують цей податок до органів місцевого самоврядування і там, екологічний податок є місцевим. Найбільш поширеними серед екологічних податків в державах – членах ЄС є транспортні та енергетичні податки. Енергетичні податки складають 72% від загальної кількості екологічних податків в ЄС, а транспортні податки – 23%. Найвища частка податків на споживання енергії спостерігається в Литві, Люксембурзі, Словаччині та Чехії (близько 93% від загального числа екологічних податків). Найвища частка транспортних податків в Ірландії, Кіпрі та Мальті (близько 50% від загального числа екологічних податків) [5, с.6-7].

У Польщі платники податків сплачують плату за забруднення повітря, води, скидання стічних вод, утилізацію твердих відходів, вирубку лісу, плату за продукцію, що не відповідає екологічним стандартам.

Великобританія застосовує збір за паливо, акциз на автомобілі, збори з авіапасажирів, податок на звалища, збір за зміну клімату, податок на будівельні матеріали.

У Словенії справляється податок за викиди вуглецю, податок на виробництво електроенергії, податок на транспортні засоби. У Нідерландах діє плата за забруднення води, податок на відходи та їх утилізацію, податок на споживання енергії. Екологічні податки є вагомим джерелом наповнення місцевих бюджетів і в Бельгії — податок на очищення стічних вод, податок на вивіз сміття,

податок на очищення підземних вод. Та в Австрії збір за вивезення відходів, збір за очищення стічних вод, плата за воду, дорожні збори, плата за паркування

Вперше екологічні податки було запроваджено в Данії та Нідерландах. А на сьогодні вони діють в 19 державах – членах ЄС та виконують основне завдання у сфері поводження з відходами – скорочення їх обсягу.

В Україні Податковим кодексом України запроваджено екологічний податок – загальнодержавний обов’язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів в атмосферне повітря скидів у водні об’єкти речовин, що забруднюють, розміщення відходів, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів [6, с. 32-34.].

Особисто я вважаю, що найбільш оптимальним для України є застосування моделі податку на нерухоме майно, яка діє у Польщі. Для подальшого реформування податкової системи України необхідно врахувати той факт, що в Польщі ставки податку встановлюються диференційовано. Як свідчить досвід інших країн, до місцевих податків можуть відноситися такі платежі, як податок на доходи фізичних осіб, екологічний податок, але в Україні ці податки відносяться до загальнодержавних. Останнім часом, за кордоном почали впроваджувати податки на ігри, видовища, розваги, аукціони, збори, які проводять органи місцевої влади. Реформування місцевого оподаткування повинно мати на меті стабільність отримання доходів до місцевих бюджетів. Можливо, впровадження цих податків збільшить надходження до бюджету в нашій країні.

Адже, в Україні система місцевих податків і зборів має ряд особливостей, що пов’язано з такими факторами:

- ❖ незначна фіскальна роль місцевих податків і зборів;
- ❖ нестабільність податкового та бюджетного законодавства;
- ❖ вузький перелік цих податків і зборів в порівнянні з іншими країнами;
- ❖ відсутність органів місцевого самоврядування права самостійно запроваджувати власні податки і збори на своїй території;

❖ низька зацікавленість місцевих органів влади додатково залучати кошти від справляння місцевих податків і зборів [7].

Місцеві бюджети в розвинутих країнах поповнюються переважно за рахунок податкових надходжень. Зараз місцеві органи влади мають дуже обмежений вплив на встановлення ставок податків. Тому, на мою думку, потрібно розширити права органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а за центральними органами влади залишити контроль за рівнем загального податкового навантаження

Література:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Бортнік Н.В. Зарубіжна практика місцевого оподаткування. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. № 8.
3. Бондарук Т.Г. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування та можливості його застосування в Україні / Т.Г. Бондарук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. № 1. 2013.
4. Грапко Н.В. Система адміністрування податків в Україні [електронний ресурс] / Н.В. Грапко, А.С. Абрамова, А.В. жаворонок // Фінансові дослідження: електронний науковий журнал. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т. № 1(1). 2016.
5. Жаворонок А.В., Павлюк А.О. Зарубіжний досвід адміністративно-правового регулювання місцевих податків і зборів .Науковий вісник «Молодий вчений» № 10 (62). 2018.
6. Іваненко В. Місце та роль місцевих податків і зборів у забезпеченні місцевого самоврядування // Фінанси України. 2015. № 4.
7. Буцька О. Ю., Тимошенко О. В. Місцеві податки і збори в умовах законодавчих змін бюджетно-податкової політики України / О.Ю. Буцька, О.В. Тимошенко // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2301>

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Коробко С.С.,

*магістрант кафедри управління
і фінансово-економічної безпеки,*

Мізіна О.В.,

*к.е.н., доц. кафедри управління
і фінансово-економічної безпеки*

Донецький національний технічний університет

м. Покровськ, Україна

Кожне підприємство, що діє в умовах ринкової економіки, є унікальним за своїми характеристиками. Отже, коли ставиться завдання визначити зміст стратегічного бізнес-планування конкретного підприємства, слід розуміти, що це є унікальним процесом та його форми і методи не можуть братися як еталон для всіх підприємств. В умовах сучасного нестабільного ринку дуже важливо адаптувати структуру і діяльність підприємства до впливу зовнішнього середовища. Максимальна адаптація до зовнішнього середовища забезпечується в рамках стратегічного планування та управління як організаційної системи підготовки та прийняття стратегічних рішень.

Питанням теорії та практики формування стратегії присвячено праці багатьох провідних учених, таких як І. Ансофф [1], О.С.Виханський [2], М. Портер [3], А.А.Томпсон [4], Дж.Стрікленд [5] та ін..

Стратегічне управління поєднує цільовий та інтегральний підходи до діяльності організації. Саме це дає можливість встановлювати цілі розвитку й здійснювати порівняння з наявним потенціалом фірми, що є підґрунтям розробки та реалізації відповідної системи стратегій.

Формування стратегії є складовою частиною безперервного процесу в менеджменті, який в починається з визначення місії підприємства, тобто його основного призначення. Система менеджменту повинна забезпечити розуміння місії на кожному організаційному рівні так, щоб робітники підприємства

підтримували її здійснення, причому в найбільш ефективний спосіб. Логіку руху до встановленої мети забезпечує саме стратегія. Стратегія - один з етапів в безперервній логічній послідовності дій, від формулювання концепції компанії на найвищому рівні до безпосередньої її реалізації виконавцями [2].

Розробка та зміна стратегій – творчий процес, який потребує постійного вивчення змін зовнішнього середовища та використання можливостей, що з’являються. Прикладом може бути діяльність фірми SAAB, яка змогла завоювати помітне місце в світовій економіці саме своєчасно змінюючи стратегію виробництва. Створена для виробництва бойових літаків шведських ВВС, фірма своєчасно зорієнтувалася й вже до кінця Другої світової війни запустила у виробництво моделі цивільних літаків, а згодом винайшла свій сектор на ринку виробництва високоякісних автомобілів.

Обираючи стратегію підприємства слід опиратися на результати попередніх досліджень в цій галузі, які охоплюють різноманітні аспекти діяльності з розробки стратегії, та враховувати існуючі класифікації видів стратегій. Однією з найбільш відомих є класифікація за І.Ансоффом [1] (див. рис.1.).

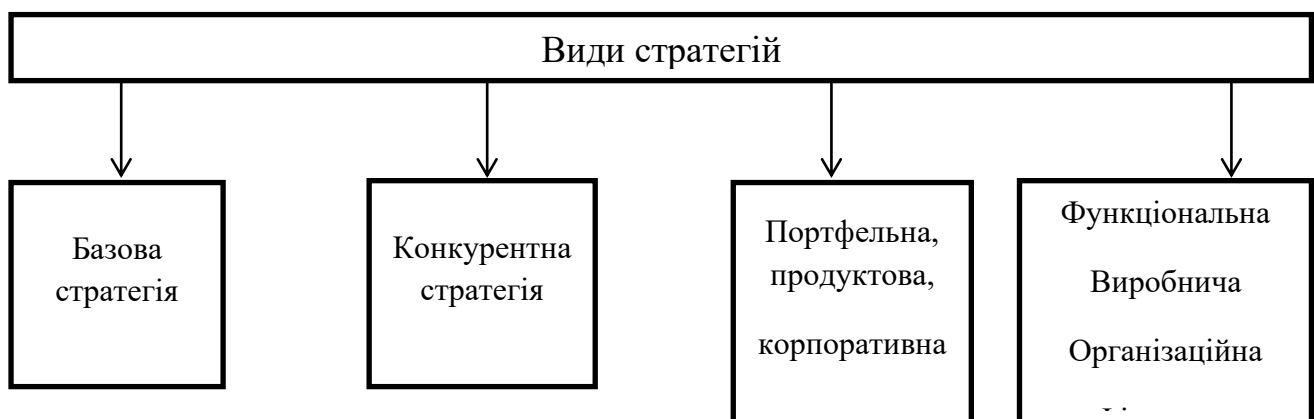


Рисунок 1 – Види стратегій

Фундаментальним рішенням є базова стратегія, яка фіксує розвиток (згорання) діяльності, або передбачає функціонування на стабільному рівні. Конкурентна стратегія повинна зафіксувати орієнтацію на весь ринок або його частину, а портфельна – визначити місце кожного об’єкта управління в

організації серед інших та ув'язати їх діяльність. Ці стратегії в свою чергу визначають виробничу, фінансову та інші.

Хоча всі відомі на сьогодні стратегії підприємств можна об'єднати у певні групи, але ще раз зауважимо, що будь-яка стратегія конкретного підприємства, завжди буде носити індивідуальний характер. Цей характер обумовлено унікальною комбінацією багатьох факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Як не може бути двох абсолютно однакових осіб (навіть близнюки не є зовсім ідентичними), так й не може бути двох абсолютно однакових стратегій. Однак, це не виключає можливості виокремлення в менеджменті загальних стратегій підприємств, виділення притаманних їм спільних рис, вивчення особливостей та доцільності їх застосування [3]. Що стосується конкретного інструментарію вибору стратегії він має досить широкий спектр (див. табл. 1)

Таблиця 1 - Порівняльна характеристика основних методів оцінки та вибору стратегії підприємства за формою вираження результату

Група методів	Методи	Переваги	Недоліки
Графічні методи	Радіальна діаграма конкурентоспроможності	Простота у використанні, високий ступінь наочності	Не дає змоги визначити значення узагальненого критерію конкурентоспроможності
	Багатокутник конкурентоспроможності		
Матричні методи	Різні види матриць: матриця McKisey, Shell, А. Ансоффа і т.д.	Оцінка варіантів стратегії розвитку	Не враховує різну вагу факторів конкурентоспроможності
Індексні методи	Аналіз порівняльних переваг	Дозволяє провести детальну оцінку варіантів стратегії	Потребує значних витрат часу, відсутня загальноприйнята стратегія оцінки
	Метод на основі теорії ефективної конкуренції		
	Інтегральний метод		
	Метод самооцінки		

При обґрунтуванні стратегії слід пам'ятати, що особливе значення має визначення різночасових цільових настанов – від поточних до довготермінових.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 303 с.
2. Виханський О.С., Стратегическое управление: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гардарики, 1998. – 164 с.
3. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів.- К.: Основи, 1997, 389 с.
4. Томпсон А.А, Стрикленд III А.Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа, 12-е издание. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. – 926 с.

УДК 657

Економічні науки

ЗАСТОСУВАННЯ ДИСКРЕТНИХ ВИПАДКОВИХ ВЕЛИЧИН ДЛЯ
ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПРИКЛАДІ ПАТ
«УКРНАФТА»

*Кривоніс Ю.М.,
студентка економічного факультету
Кудрич Ю.С.,
асистент кафедри математики
і математичних методів в економіці
Донецький національний
університет імені Василя Стуса
м. Вінниця, Україна*

Актуальність. В економіці, як правило, оперують дискретними випадковими величинами, які застосовують в імовірнісних моделях у банківській справі, страхуванні, в роботі фінансових організацій, сфері теоретичної і прикладної наукової діяльності при прийнятті управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування дискретних випадкових величин досліджено в роботах таких вітчизняних науковців,

як Костіна Н.І., Алексєєв А. А., Мельник П. В.[2], Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І.[3], Головач А.В., Захожай В.Б. [4].

Мета. Застосування дискретних випадкових величин для прийняття управлінських рішень.

Основна частина. Будь-яка сфера людської діяльності пов'язана з прийняттям рішень в умовах нестачі інформації. Особливо поширені ситуації, коли рішення приймається в умовах ризику. Під ризиком прийнято розуміти загрозу втрати особою частини своїх ресурсів або появи додаткових витрат у результаті здійснення певної фінансової політики. На практиці для визначення рівня ризику використовують:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\%$$

Часто при виборі рішення керуються лише величиною очікуваного прибутку. Але при прийнятті кожного рішення існує певний ризик. Мірою ризику фінансового рішення вважається середньоквадратичне відхилення σ основного показника рішення.

Задача. ПАТ «Укрнафті» пропонують три інвестиційних проекти з видобутку нафти і газу в Дніпровсько-Донецькій, Карпатській і Волино-Подільській нафтогазоносних областях. Кожен проект має різні ступені ризику і суми надходження грошових коштів. При інвестуванні першого проекту ПАТ «Укрнафта» може отримати суми надходження грошових коштів в розмірі 1 млрд. грн. в 20% випадків, 1 млрд. 250 млн. грн. в 60% випадків і 1 млрд. 500 млн. грн. в 20% випадків. Якщо ПАТ «Укрнафта» прийме рішення про інвестування другого проекту, то вона може отримати 1 млрд. 250 млн. грн. в 30% випадків, 1 млрд. 500 млн. грн. в 50% випадків і 2 млрд. в 20% випадків. У разі вибору інвестування третього проекту, ПАТ «Укрнафта» може отримати 1 млрд. 250 млн. грн., 1 млрд. 750 млн. грн. і 2 млрд. 500 млн. грн. в 30%, 30% і 40% випадків відповідно. Визначити який проект найбільш рентабельний і має мінімальні втрати[1]?

Розв'язок. Для розв'язання такої економічної задачі може бути використана теорія ймовірностей.

Нехай кількість грошових коштів - дискретна випадкова величина. Складемо математичну модель у вигляді таблиці, де кожному проекту відповідає своя дискретна випадкова величина:

	Проект 1			Проект 2			Проект 3		
Сума доходів, млн. грн.	1000	1250	1500	1250	1500	2000	1250	1750	2500
Ймовірність події	0,2	0,6	0,2	0,3	0,5	0,2	0,3	0,3	0,4

Для кожної представленої дискретної випадкової величини, можна знайти числові характеристики, такі як математичне сподівання, дисперсію і середньоквадратичне відхилення, які допоможуть визначити рівень ризику. Зведемо значення знайдених числових характеристик в таблицю:

	Математичне сподівання	Дисперсія	Середньокв адратичне відхилення	Рівень ризику
Формула	$\bar{x} = \sum_{k=1}^n p_k x_k$	$S(X) = M(X^2) - \bar{x}^2$	$\sigma = \sqrt{S(X)}$	$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\%$
Проект 1	1250 млн. грн.	25000 млн. грн.	158,1 млн. грн.	12,6 %
Проект 2	1525 млн. грн.	68125 млн. грн.	261 млн. грн.	17,1 %
Проект 3	1900 млн. грн.	277500 млн. грн.	526,8 млн. грн.	27,7 %

Аналізуючи представлені результати, можна зробити висновок, що перший проект є найменш ризиковим, проте очікуваний дохід мінімальний по всім трьом проектам і становить 1250 млн. грн. проти 1900 млн. грн. в третьому проекті. Але по ступеню ризику, найбільш рентабельним для ПАТ «Укрнафти» буде прийняти рішення про вибір першого проекту.

Висновок. Було застосовано дискретні випадкові величини з метою прийняття управлінських рішень на прикладі ПАТ «Укрнафта».

Льтература:

1. Аудійована фінансова звітність ПАТ «Укрнафта» за 2018 рік – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrnafta.com/>
2. Костіна Н.І., Алексєєв А. А., Мельник П. В. Моделювання фінансів: монографія. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – 224с.
3. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 480с.
4. Головач А.В. та ін. Фінансова статистика (з основами теорії статистики): Навч. посіб. / А.В. Головач, В.Б. Захожай, Н.А. Головач, Г.Ф. Шепітько. -К.: МАУП, 2010. - 224 с.

УДК331.56

Економічні науки

МОЛОДІЖНЕ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

*Крижановська А.Є.,
студентка кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу
Черкаський державний бізнес-коледж
м. Черкаси, Україна*

Україна стикається з проблемою безробіття серед молоді з початку ринкової реформи (у 90-х роках). У сучасній світовій економіці дана проблема є особливо гострою, оскільки існує тенденція зростання безробіття серед молоді. Тому проблема зайнятості молоді через роки залишається актуальною. Порушення рівноваги на ринку праці, що спричиняє зростання безробіття молоді, – одна з найбільших проблем у структурі сучасної національної економіки[2, с. 34]. Не бачачи перспектив роботи у своїй країні, молоді люди швидше отримують освіту за кордоном і залишаються там працювати. Як

результат - інтелектуальний потенціал нашої держави знижується, а отже, зменшуються перспективи економічного розвитку України.

Мета полягає у дослідженні стану безробіття молоді в Україні та можливі шляхи його подолання.

Проблемам зайнятості та безробіття присвячують свої роботи багато вітчизняних науковців, однак не приділяється достатньо уваги саме молодіжному безробіттю. Досліджуючи стан молодіжного безробіття виділяють основні вікові категорій молоді, спираючись на дані державної служби статистики: віковий проміжок 15-24 роки, 25-29 років та 30-34 роки[1]. За результатами першого півріччя 2019 р. рівень безробіття вікової групи 15-24 р. становив 15,6 % (визначається до робочої сили відповідного віку), вікової групи 25-29 років - 8,8%, останньої вікової групи - 7,6%. До того ж спостерігається чітка тенденція до зменшення рівня безробіття за кожною віковою групою.

Однак, рівень безробіття значно перевищує природний рівень як загалом, так за окремими віковими групами. Найвищий рівень безробіття зосереджений в групі від 15-24 років. Причиною цього є недостатній рівень досвідченості в своїй сфері діяльності, як наслідок, виникає проблема пошуку першого місця роботи. Найважливішим фактором, що вплинув на досить високий рівень безробіття є незбалансованість у попиті та пропозиції на ринку. Найменший рівень безробіття серед молоді віком 30-34 років, оскільки дана вікова категорія - це, здебільшого, люди, які мають досвід та знайшли себе у своїй спеціалізації; у старших вікових категоріях суттєвими причинами безробіття є звільнення за власним бажанням та вивільнення з економічних причин.

За даними соціологічних опитувань останніми роками, Україна стикається з такими проблемами зайнятості, як зменшення кількості зайнятих у країні, зростання мобільності робочої сили, збільшення кількості працівників у тіньовому секторі, ринки дитячої праці, що розвиваються, звільнення верств населення. Закон про працю оцінюється як найбільш незахищений (наприклад, молодь). За даними Державної служби зайнятості, кількість безробітних

зростає, щодня 9-12 тис. Людей приєднуються до лав без роботи.

По-перше, це супроводжується бідністю, значним погіршенням рівня життя населення. По-друге, неможливість знайти роботу на батьківщині змушує молодь шукати роботу за кордоном, що призводить до відтоку робочої сили. Можливості працевлаштування за межами України раніше були цілком реальними, але зараз, під час світової економічної кризи, уряди країн Європейського Союзу та СНД, де громадяни України часто працювали, намагаються зберегти робочі місця для своїх громадян шляхом зменшення кількості місць легального працевлаштування для іноземців. Крім того, безробіття серед молоді є особливо тривожним, адже молодь - це майбутнє країни. Знаючи про масове безробіття, молоді люди перестають серйозно сприймати освіту, тому досить важко знайти справді хорошого фахівця. Не слід забувати, що більшість злочинів часто вчиняється молоддю. Тому зростання безробіття серед молоді призводить до погіршення криміногенної ситуації в країні. Також слід врахувати, що часто незадоволення життям змушує молодих людей почати вживати наркотики та стати алкоголіками.

Слід зазначити, що різниця між викликом щодо зайнятості серед молоді та загальним викликом зайнятості полягає в тому, що допомога молодим людям отримати правильний старт допомагає забезпечити наступний шлях до гідної роботи, що принесе користь економіці України. Тому дуже важливо вжити цілий комплекс заходів для подолання проблеми безробіття серед молоді:

- встановлення тісного взаємозв'язку між університетами та ринком праці;
- більше молоді мусить отримувати освіту в тих сферах, які найбільше потребують молодих фахівців;
- студенти випускного року навчання мають забезпечуватися стажуванням у потенційних роботодавців;
- для захисту молоді, яка втратила роботу, слід запровадити громадські роботи (за умов економічної доцільності та соціальної потреби). Залучення інвестицій для здійснення громадських робіт сприятиме ефективному працевлаштуванню молоді;

- на рівні центральних та місцевих органів влади доцільно було б створити ефективну систему професійної підготовки безробітного населення, включаючи молодь, яка закінчила чи навчається в установах різного рівня акредитації. Це можливо реалізувати через консультування та створення сучасного інформаційного середовища, просування різних кар'єр тощо.

Література:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Титаренко Л.М. Молодіжний сегмент ринку праці в системі національної економіки / Л.М. Титаренко, С.В. Малюга // Економіка і регіони. - 2014. - №5. – С. 34-40.

УДК 658.15

Економічні науки

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кулик С.М.

*магістрант факультету економіки і менеджменту
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

Борисова В.А.

*д.е.н., професор кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

Формування ефективної системи управління фінансовими ресурсами на вітчизняних підприємствах дозволить забезпечити максимізацію формування прибутку підприємства з урахуванням припустимого рівня фінансового ризику, сформувати ефективну політику розподілу прибутку підприємства та ефективну амортизаційну політику, ефективно здійснювати політику додаткової емісії чи залучення додаткового пайового капіталу [1, с.197].

На наше особисте переконання, до основних підходів, що визначають ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства має бути віднесено оцінку його прибутковості та ефективності використання позикового капіталу. Нами було проведено відповідні розрахунки на базі одного з приватних підприємств Сумського регіону, а саме ТОВ «Свіда».

Таблиця 1 – Динаміка показників рентабельності ТОВ «Свіда» за 2015-2017 рр.

Показники	2015	2016	2017	Відхилення, +,-	
				2017/2015	2017/2016
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	12,62	2,11	1,45	-11,17	-0,66
Рентабельність власного капіталу	16,87	3,54	2,62	-14,25	-0,92
Рентабельність виробничих фондів	27,8	3,84	2,45	-25,35	-1,39
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	28,94	12,48	3,59	-25,35	-8,89
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	28,89	12,48	3,59	-25,3	-8,89
Коефіцієнт реінвестування	1,04	1	1	-0,04	-
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	0,16	0,03	0,03	-0,13	-
Період окупності капіталу, рік	7,92	47,39	69,07	61,15	21,68
Період окупності власного капіталу	5,93	28,26	38,16	32,23	9,9

*джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Свіда» за 2015-2017 роки

Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності та чистим прибутком мають однакове значення, оскільки ТОВ «Свіда» не має фінансових доходів і фінансових витрат. Так, у 2015 році кожна гривня реалізованої продукції генерувала майже 29 копійок прибутку, а у 2017 році – тільки 3 копійки. Зазначена негативна тенденція є наслідком стрімкого розвитку підприємства, оскільки вартість активів з 2015 до 2017 року зросла з 16,7 до 30,1 млн. грн. Що стосується періоду окупності капіталу в цілому, то він підвищився з майже 8 до майже 70 років.

У таблиці 2 проаналізуємо динаміку показників розрахунку ефекту фінансового левериджу.

Так, якщо у 2015 році середньозважена ціна позикового капіталу складала лише 0,22%, то у 2016-2017 роках вона знаходиться на нульовому рівні.

Виходячи з цього підприємство і має позитивне значення ефекту фінансового левериджу як в умовах стабільних цін так і в умовах інфляції.

Таким чином зазначимо, що менеджмент підприємства поступово починає змінювати стратегію фінансування підприємства, орієнтуючись на нарощення позикового капіталу у вигляді поточних зобов'язань. Така стратегія формування фінансових ресурсів через використання власного капіталу буде вигідною лише у тому випадку, коли рентабельність власного капіталу буде перевищувати альтернативні можливості його використання, або як мінімум відсоткову ставку по депозитах для юридичних осіб.

Таблиця 2 – Динаміка показників розрахунку ефекту фінансового левериджу ТОВ «Свіда» за 2015-2017 роки, тис.грн

Показники	2015	2016	2017	Відхилення, +,-	
				2017/ 2015	2017/ 2016
Фінансовий результат до оподаткування, тис.грн	2556	592	452	-2104	-140
Фінансові витрати, тис.грн	4	0	0	-4	0
Чистий фінансовий результат, тис.грн	2556	592	452	-2104	658
Середній розмір капіталу, у тому числі:	20252,5	28053,5	31218,0	10965,5	3164,5
- власного капіталу	15154,0	16728,0	17250,0	2096,0	522,0
- позикового капіталу	5098,5	11325,5	13968,0	8869,5	2642,5
Плече фінансового важеля (коефіцієнт заборгованості)	0,336	0,677	0,810	0,47	0,1
Рентабельність власного капіталу, %	16,87	3,54	7,25	-9,62	3,7
Рентабельність сукупного капіталу, %	12,62	2,11	4,00	-8,62	1,9
Середньозважена ціна позикового капіталу, %	0,22	0,00	0,00	-0,22	0,0
Темп інфляції, %	25,8	14,9	11,8	-14,0	
Ефект фінансового левериджу, %					-3,1
- в умовах стабільності цін	3,42	1,17	2,66	-0,76	0,0
- в умовах інфляції	10,38	9,95	11,21	0,82	1,5

*джерело: розраховано за даними фінансової звітності ТОВ «Свіда» за 2015-2017 роки

Література:

1. Шестова О. О. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства в умовах ризикового ринкового середовища. Вісник Сумського національного аграрного університету. 2011. № 6/2. С. 194-197.

СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Кулик Ю.М.,*викладач кафедри обліку та фінансів
Черкаський державний – бізнес коледж**м. Черкаси, Україна***Кашицина К.О.***студент**Черкаський державний бізнес-коледж**м. Черкаси, Україна*

У наш час в економіці України спостерігається тенденція підвищення економічного зростання, це важливо для вітчизняного фінансового ринку, оскільки темпи зростання та стійкість економіки залежить від можливості банківської системи країни відповідати попиту на грошові ресурси для задоволення потреб суб'єктів господарювання. Але якщо розглядати тенденції розвитку кредитних операції вітчизняних банків сьогодні, то необхідно зазначити, що спостерігається значне послаблення попиту саме виробничої галузі в грошових ресурсах у розрізі банківського кредитування. Основною операцією комерційних банків в Україні є надання кредитів та здійснення кредитної політики в країні, а отже, від кредитних операцій надходить основна частина доходу банків[3].

Обговорення проблем сучасного стану банківського кредитування – це досить багатогранне явище, яке розглядає та досліджує велика кількість вітчизняних та іноземних науковців. Методологічне підґрунтя розвитку фінансового посередництва та банківського кредитування закладене у працях науковців, таких як В. Глущенко, Г. Музиченко, Л. Примостка, І. Сало, О. Болдирєв, О. Дзюблюк О. Криклій, Р. Павленко, Я. Молохова [4].

Незважаючи на кризові явища в економічній системі, кредитні операції залишаються одним з головних видів активних операцій банків[1]. У 2012р - початок 2018 рр. банківське кредитування має лише негативні тенденції. Так,

станом на 01.01.2007 р. кредити становили 79% від загальних активів, а вже на 01.01.2017р. їх частка серед активів всіх платоспроможних банків займає 44%, тобто за 10 років ситуація змінилася на 35 п.п. Зменшення частки кредитів пов'язане як із принципом «доміно» -падіння доходів тягне за собою зменшення вільних грошових коштів, що веде до погіршення фінансового стану позичальників, так із скороченням платоспроможних банків та погіршенням їх кредитної здатності.

Хоча банки у своїй діяльності стикаються із різними ризиками, але найбільш масштабним серед них є кредитний, основним наслідком якого є поява проблемних кредитів. На початок 2008 р. проблемні кредити становили всього 1,3% від загального обсягу кредитного портфеля банків, проте фінансова криза внесла свої корективи, їх частка зростала упродовж 2008–2017 рр. і вже в 2018 р. становила 13,5% [2]. Аналізуючи динаміку, бачимо, що паралельно зі зростанням простроченої заборгованості банкізмушені були збільшувати резерви, тому динаміка їх змін практично збігалася. Найбільші коливання спостерігаються впродовж 2009–2010 рр. та 2014–2015 рр. На 01.01.2016 р. частка резервів сягала 33,3%, а частка простроченої заборгованості 22,1%.

Збільшення частки проблемної заборгованості у кредитному портфелі банку безпосередньо впливає на результати його діяльності. Так, у 2016 р. найбільший збиток був у «Приватбанку» - 135,31 млрд. грн., натомість найбільший прибуток показав «Райффайзен банк Аваль» - 3,8 млрд. грн. Збиток «Приватбанку» пояснюється тим, що резерви під кредити більше на 295%, ніж видані кредити. Це свідчить, що позичальники «Приватбанку» майже всі мають низький рівень кредитоспроможності (8-9 класпозичальників) [2]. У «Райффайзен банк Аваль» ця частка складає 91%, а майже 90% кредитів надається юридичним особам, проте він у попередні роки активно формував резерви і мав збитки.

Отже, кредитування є важливим та необхідним для сучасного світу, оскільки люди завжди потребуватимуть вільних коштів. Для ефективного розвитку кредитної діяльності банкам України необхідно вжити таких заходів[5]:

- комплексне використання різних способів оцінювання індивідуального кредитного ризику щодо кожного позичальника;
- подальше поліпшення всіх аспектів кредитної діяльності, оптимізація організаційної структури задля забезпечення якісно нової системи управління банком;
- оптимізація кредитних вкладень за рівнем галузевого ризику з урахуванням потенційної ефективності;
- поліпшення маркетингової діяльності;
- посилення кредитного моніторингу;
- покращення методики оцінювання кредитоспроможності позичальників, забезпечення дотримання принципів, пов'язаних з умовами банківського кредитування до української банківської практики;
- визначення основних напрямів розроблення підходів щодо управління кредитними ризиками. Дотримання зазначених пропозицій вдосконалити процес управління кредитною діяльністю банку та підвищити її якість [4].

Література:

1. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000 р., № 2121-III. // Режим доступу <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
2. Рогожнікова Н.В. Основні тенденції банківського кредитування в сучасних умовах фінансово-економічної кризи / Н.В. Рогожнікова // Фінансовий простір. 2015. № 3. С. 72–80
3. Офіційний сайт Національного банку України. // Режим доступу URL: www.bank.gov.ua.
4. Сергєєва О.С., Тищенко М.О. Проблеми кредитної діяльності банківської системи України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 3(08). С. 317–321.
5. Солоділова К.В., Шафранова О.В. Сучасний стан кредитування в Україні. Молодий вчений. 2017. № 3(43). С. 844–847.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ

Кулик Ю.М.,

викладач кафедри обліку та фінансів

Кулик І.А.,

студент

Черкаський державний бізнес-коледж

м. Черкаси, Україна

Останні роки економіка України характеризується тенденцією посилення конкуренції, зменшення прибутку та зниження темпів розвитку ринку. серед найбільш несприятливих факторів економічного розвитку сьогодні слід відмітити інфляційні процеси, нестабільну суспільну ситуацію. через це більшої гостроти набувають питання обліку розрахунків вітчизняних підприємств за товарними операціями, зокрема в аспектах обліку розрахунків з покупцями та замовниками. розв'язання цих проблем потребує комплексного підходу, інтеграції облікової та управлінської системи[1].

Здійснюючи свою виробничо-господарську діяльність підприємства вступають в розрахункові взаємовідносини з різними підприємствами, організаціями і особами, що передбачає виникнення між ними певних прав та зобов'язань [3]. Принципи бухгалтерського обліку вимагають, щоб дохід не був врахований до того періоду, в якому товар буде відвантажений.

Нині часто практикується попередня оплата, тобто оплата в рахунок майбутніх поставок. До фактичного відвантаження продукції така оплата не вважається покупкою для покупця і реалізацією для продавця. Проте, часто буває, що продукція відвантажена, але гроші за нього ще не надійшли, тобто проведено продаж у кредит [2]. Тому протягом певного періоду, від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу, кошти підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості. Дебіторська

заборгованість, відповідно до П(С)БО 10, – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [3]. Звичайно надання покупцям комерційного кредиту наражає на ризик неповернення дебітором боргу. Однак, кредитування споживачів значно збільшує обсяги продажу, що спонукає підприємство продавати продукцію на умовах відстрочки.

Таким чином, із метою надання якісної бухгалтерської інформації про заборгованість господарчого суб'єкту, користувачам для прийняття рішень пропонується розробити таку форму бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, для якої властиві[2]:

- єдиний правильний підхід до обліку дебіторської заборгованості;
- якісний облік довгострокової дебіторської заборгованості, зумовлений наявністю розробки єдиного підходу до реєстрації та обліку довгострокової дебіторської заборгованості в системі і синтетичних рахунків; веденням аналітичного обліку за кожним видом довгострокової дебіторської заборгованості в розроблених відомостях аналітичного обліку;
- узагальненням та накопичуванням аналітичної інформації про довгострокову дебіторську заборгованість.

На сьогодні існує ряд проблем щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а саме[5]: 1. Недостатня розробленість плану рахунків бухгалтерського обліку та інструкції про його застосування щодо обліку розрахунків з покупцями та замовниками, а саме: відображення в обліку та оцінка довгострокової та поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, послуги (в т.ч. передбаченої та непередбаченої договором). 2. Неможливість отримання інформації про дебіторську заборгованість в обсязі і вигляді, достатньому для проведення аналізу розрахунків з дебіторами та прийняття управлінських рішень. 3. Неєфективність та непристосованість методів обрахунку резерву сумнівних боргів, відповідно до П(С)БО 10, до обліку на підприємствах в Україні. 4. Майже повна відсутність контролю за станом та обсягами сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах. 5. Застарілість облікових реєстрів аналітичного та

синтетичного обліку дебіторської заборгованості (при журнально-ордерній формі ведення обліку). 6. Невідповідності та розбіжності обліку дебіторської заборгованості між П(С)БО 10 та положенням МСФЗ. 7. Складність відображення розрахунків з покупцями і замовниками, які є засновниками або учасниками компанії, у консолідованій фінансовій звітності та пояснювальній записці про афілійованих осіб до річного фінансового звіту; недостатньо розроблене правове регулювання питання відображення операцій з афілійованими особами. 8. Складність при оподаткуванні ПДВ при укладанні договорів з іноземними компаніями на передачу прав інтелектуальної власності та прав на їх користування. 9. Нерозвиненість обліку взаєморозрахунків, а саме використання факторингу для ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Отже, важливого питання набуває бухгалтерський облік розрахунків з дебіторами підприємства. ефективність обліку дебіторської заборгованості полягає в тому, щоб уникнути прострочення термінів платежу. ефективно побудований бухгалтерський облік розрахунків з покупцями та замовниками повинен включати систему рахунків, яка б у повній мірі відображала та характеризувала всю господарську діяльність з розкриттям усієї необхідної для користувачів інформації [4].

Література:

1. Ганусич В.О. Облік дебіторської заборгованості: управлінський та організаційний аспекти [Електронний ресурс] / В.О. Ганусич, І.В. Гурська // науковий вісник ужгородського університету. серія: економіка. – 2016. – вип. 1(1). – с. 441– режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuес_2016_1\(1\)__75](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuес_2016_1(1)__75).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 627.

3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студ. спец. «Облік і аудит» вищих навч. закл.; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – [7 вид., доп. і перероб.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 2009. – 832 с.

4. Коблянська О.І. Методологічні аспекти обліку та аудиту дебіторської заборгованості / О.І. Коблянська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – № 77–78. – С. 28.

5. Федорченко О. Є. Актуальні проблеми управління дебіторською заборгованістю на підприємстві [електронний ресурс] / О. Є. Федорченко // інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – с. 60-63.

