

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



«НАУКОВІ ПІДСУМКИ 2019 РОКУ»

09 грудня 2019 року

Частина 4



м. Вінниця

Наукові підсумки 2019 року, XXXVII Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. – м. Вінниця, 09 грудня 2019 року. – Ч.4, с. 76.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей XXXVII Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції «Наукові підсумки 2019 року», 09 грудня 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>Пашковська М.П., Черниш О.В.</i> УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ.....	5
<i>Первушин Б.В., Мізіна О.В.</i> ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ФІРМИ	9
<i>Пиріжок Ю.Л.</i> ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ, ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ ФОНДОВОГО РИНКУ України.....	13
<i>Покидюк М.Ю.</i> ОЦІНЮВАННЯ МЕТОДІВ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ	17
<i>Радіч А.Г., Пермінова С.О.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ...	22
<i>Росошик Ю.С.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В Україні	26
<i>Руденко Н.М., науковий керівник Корж М.А.</i> АСПЕКТИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В Україні	29
<i>Рудик Н.Д., науковий керівник Корж М.А.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	33
<i>Саблін М.Д.</i> УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	35
<i>Семко С.В.</i> МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	38
<i>Синюк А.В.</i> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	41
<i>Сливка Д.О.</i> СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ України	49
<i>Станів Л.Є.</i> ОСНОВНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ РЕОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ В Україні.....	52
<i>Стояненко І.В., Хмара А.Є.</i> РОЗВИТОК РІЧКОВОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ	55
<i>Тарасенко В.С.</i> ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	60

<i>Ткаліч Н.С., науковий керівник Криворучко М.Ю.</i> МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ	64
<i>Ткаченко О.О.</i> ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОСНОВНИЙ СТИМУЛ ЕФЕКТИВНОЇ ПРАЦІ.....	67
<i>Ткачук Х.Л.</i> ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА АФРИКАНСЬКОМУ КОНТИНЕНТІ	71

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ
БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Пашковська М.П.

студентка гр. МгЗФМ-18

Черниш О.В.

ст. викл. кафедри

фінансів та фінансово-економічної безпеки

Київського національного

університету технологій та дизайну

м. Київ, Україна

Банківська система є важливою складовою економічної системи держави. Забезпечення стабільного прозорого функціонування банківських установ є однією з умов забезпечення конкурентоспроможності української економіки. У вітчизняній економічній літературі до останнього часу відсутні комплексні дослідження з питань формування та розподілу прибутку від діяльності комерційних банків. Відкритим залишається питання щодо узгодження таких понять як прибутковість та ліквідність банківської установи, адже ці поняття є тісно корельованими і безпосередньо впливають на стабільність банківських установ, стабільність економіки та захист інтересів кредиторів, і насамперед, вкладників банку.

Фінансовий результат діяльності банківської установи є одним з найважливіших показників його функціонування. Він характеризує стійкість і надійність комерційного банку, необхідний для створення резервних фондів, стимулювання персоналу і керівництва до розвитку та вдосконалення здійснюваних операцій на ринку, скорочення витрат і підвищення якості послуг, які надає банківська установа.

Аналіз фінансового результату діяльності банку слід розпочинати з оцінки його якісного і кількісного рівня, виявлення ступеню узгодженості отриманого результату з параметрами, які відображені в концепції стратегічного розвитку банку, порівняння фактичного прибутку з його запланованою та базисною величиною, встановлення основних причин цих відхилень.

Законом України «Про банки і банківську діяльність» передбачено можливість одержання вітчизняними банками процентних доходів, комісійних доходів, доходів від торговельних операцій (від торгівлі цінними паперами, здійснення валютообмінних операцій), доходів у формі отримання дивідендів, доходів від повернення раніше списаних активів, інших операційних доходів [1].

Результати аналізу показників прибутку певною мірою дозволяють визначити положення (місце) банку серед інших кредитних установ. При цьому необхідно враховувати, що абсолютні показники дають лише орієнтовну картину результатів діяльності банку, яка повинна уточнюватися по мірі проведення аналізу на основі відносних показників прибутковості.

Основним питанням для розуміння змісту аналізу банківської діяльності та ефективності результатів його здійснення є концепція підприємницької діяльності як системи рішень використання ресурсів (у тому числі капіталу) для отримання прибутку [2, с. 58].

Прибуток банку є кінцевим фінансовим результатом, який створює необхідні умови для збереження його економічної життєздатності та подальшого розвитку. Основною метою аналізу діяльності банку є отримання певної кількості найбільш об'єктивних показників, що дають достовірну й обґрунтовану характеристику його фінансового стану. Це стосується, насамперед, зміни структури капіталу, активів та пасивів, складу прибутків і збитків та ін.

Отримані в результаті фінансового аналізу найбільш інформативні показники діяльності банку дають об'єктивну картину його фінансового стану. При цьому аналітика та фінансового менеджера може цікавити як поточний фінансово-економічний стан банку, так і прогноз на перспективу [3, с. 49].

Збільшення надійності банку залежить від того, у який спосіб диверсифікована структура напрямів його доходів. Банкам рекомендується розширювати спектр платних послуг клієнтам – брокерські, довірчі, надання консультативної допомоги тощо. Створюючи дохід від надання послуг, комерційні банки значно збільшують свій прибуток. Але стійка тенденція до значних темпів зростання таких доходів може свідчити про погіршення управління активними операціями

банку або кон'юнктури кредитного ринку. [4, с.43].

Досягнення головної мети управління фінансовими результатами комерційного банку здійснюється через забезпечення виконання системи завдань, до яких відноситься:

- забезпечення зростання абсолютної величини різних видів фінансових результатів відповідно до ресурсного потенціалу банку та стабільності формування його чистого прибутку;
- підвищення конкурентоспроможності комерційного банку у коротко-строковому і довгостроковому періодах;
- забезпечення високої якості формування, розподілу і використання фінансових результатів та прийнятних рівнів прибутковості комерційного банку;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнями фінансових результатів, прибутковості та припустимими рівнями ризиків, у тому числі за рахунок оптимізації обсягу і структури банківських операцій і послуг;
- забезпечення оптимального розподілу чистого прибутку відповідно до завдань розвитку банку.

Систему методів, способів і прийомів управління фінансовими результатами комерційного банку можна розширити за рахунок специфічних методів, що застосовуються при здійсненні окремих видів управління. Ними можуть бути, наприклад, методи оцінки беззбитковості діяльності комерційного банку, методи розрахунку витрат та інші.

Стратегія управління фінансовими результатами комерційного банку являє собою процес розробки системи стратегічних планів по забезпеченню ефективного формування, розподілу і використання його прибутків у повному обсязі та відповідно до поставлених завдань подальшого розвитку. Для реалізації даної стратегії у комерційному банку повинні розроблятися політики щодо формування, розподілу, використання його фінансових результатів за різними банківськими операціями та послугами, за різними напрямками діяльності тощо. Також здійснюється розробка заходів й обґрунтування управлінських рішень щодо максимізації прибутків. Відповідно до розроблених

заходів складаються поточні та оперативні плани доходів і витрат, при цьому основну увагу необхідно приділяти планам формування процентних і комісійних прибутків.

Для підвищення ефективності управління фінансовими результатами у комерційному банку необхідно здійснювати контролюючі заходи на кожному з наведених етапів. Для забезпечення реалізації контролюючої та інших функцій управління фінансовими результатами, дотримання принципів та досягнення його основної мети, на наш погляд, доцільним є застосування системи моніторингу. Ця система являє собою механізм здійснення постійного спостереження за показниками стану та ефективності управління фінансовими результатами комерційного банку, виявлення відхилень від запланованого та аналіз причин і наслідків таких відхилень.

Відповідно до процесного підходу управління фінансовими результатами комерційного банку визначається як цілеспрямований процес впливу органу управління на формування, розподіл і використання фінансових результатів, що базується на існуючих стратегії і політиці, використовує відповідний управлінський інструментарій та забезпечує реалізацію кінцевої мети управлінської діяльності комерційного банку.

Література:

1. Офіційний сайт Асоціації українських банків. URL:<http://www.aub.com.ua>.
2. Самохин Л.В. Проблеми класифікації фінансових результатів та шляхи їх вирішення / Л.В. Самохин // Научные труды Донецкого национального технического университета. – 2005. – № 191. – С. 57–63.
3. Дудар А. Основні напрямки розвитку системи управління фінансовими результатами діяльності банку / А. Дудар // Банківська справа. – 2007. – № 5. – С. 36–50.
4. Аналіз банківської діяльності /За ред. Герасимовича А.М., Алексеєнко М.Д., Парасій-Вергуненко І.М. – К.: КНЕУ, 2003. -599с.

ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНОСТЮ ФІРМИ

Первушин Б.В.,

*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)

Одним з найбільш важливих шляхів стабільного розвитку підприємства є обґрунтований вибір стратегії розвитку, який має бути узгоджений із місією та цілями діяльності компанії. Серед векторів розвитку одним з основних є збутова діяльність. Діючий механізм збуту продукції - це також один з чинників ефективності діяльності підприємства. У науковій літературі досить часто ототожнюють поняття «товарообіг», «збут», «продаж», «реалізація товарів», «розповсюдження товарів» тощо. Однак, між цими категоріями є істотні відмінності. Так, процес збуту передбачає забезпечення поставки товару від виробника до споживача, в той час, як реалізація – це лише заключний етап збутового процесу. Аналіз підходів різних авторів до визначення поняття «збут» [11-15] дозволяє сформулювати наступне поняття: збут – це система заходів маркетингової діяльності, спрямована на просування, трансфер, реалізацію продукції, товарів; сукупність операцій маркетингової діяльності, пов'язаних з просуванням продукції від виробника до кінцевого споживача.

Процес збуту передбачає послідовність етапів, які, в сукупності, формують засоби продажу та є фактором зростання обсягів продажу продукції, надання послуг. Він включає виконання ряду функцій, які проілюстровано на рис.1.

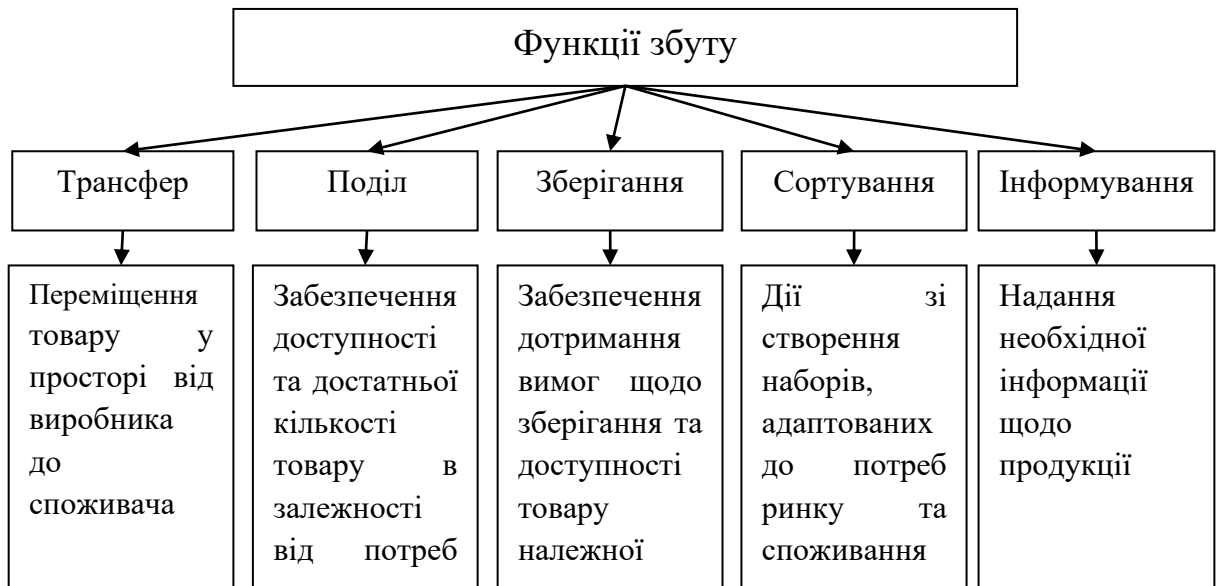


Рисунок 1- Функції збуту

Для повноцінної реалізації функцій збуту необхідна раціонально організована система управління збутовою діяльністю, яка передбачає наявність її основних компонентів, до складу яких входять цілі збутової діяльності, система забезпечення, стратегічна спрямованість, реалізація функцій управління збутовою діяльністю підприємства (планування, організація, мотивація, координація, аналіз, контроль). Концептуальна схема управління збутовою діяльністю підприємства представлена на рис. 2.

Управління збутовою діяльністю необхідною ланкою повинно мати оцінку ефективності збутової стратегії. Така оцінка повинна відбуватися як в сукупності, так й за окремими напрямками, такі як: «фінансові показники та показники економічної ефективності», «оцінка внутрішніх логістичних бізнес-процесів», «якість і розвиток персоналу», «робота з клієнтами». Перший напрям можна оцінити за наступними показниками: частка доходу від стабільних клієнтів за рік, обсяг реалізації на 1 працівника відділу збуту, частка логістичних витрат на збут у загальних витратах підприємства та інші.

Оцінка внутрішніх логістичних бізнес-процесів може відбуватися за показниками: частка замовлень, виконаних несвоєчасно (в т. ч. з об'єктивних причин), частка повернень, частка браку з вини виробника та інші.



Рисунок 2 - Концептуальна схема управління збутовою діяльністю підприємства

Якість і розвиток персоналу можна оцінити за показниками: частка кваліфікованого персоналу відділу збуту, частка витрат на навчання працівників відділу збуту і т.д. Роботу з клієнтами пропонується оцінювати за показниками: частка стабільних клієнтів, частка залучених клієнтів, швидкість обслуговування клієнтів (кількість своєчасних поставок по відношенню до загальної кількості поставок) та інші.

Крім того, раціональне управління збутовою діяльністю повинно базуватися на вивченні особливостей процесу виробництва та умов функціонування ринку.

Література:

1. Балабанова Л.В. Маркетинговий аудит системи збуту / Л.В. Балабанова, А.В. Балабаниць. – К. : Професіонал, 2004. – 224 с.
2. Балабаниць А.В. Збутова діяльність торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / А.В. Балабаниць ; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі. – Донецьк, 2000. – 20 с.
3. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом [текст]: Пер. с англ./ Научн. ред. Ф. А.Крутиков. – М.: Экономика, 2005. - 271 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 640 с.
5. Брух О.О. Теоретичні проблеми збуту продукції сільського господарства // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка: [зб. наук. пр.] / Вип. 112 : Економічні науки. - Х. : ХНТУСГ. - 2011. - С. 140-145.

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ, ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

*Пиріжок Юлія Леонідівна,
студентка 2 курсу факультету управління та економіки
Хмельницького університету управління та права
імені Леоніда Юзькова*

Фондовий ринок – це вагома складова, як фінансової системи, так і національної економіки України в цілому, та один з найбільш ефективних механізмів регулювання фінансових ресурсів. Фондовий ринок одночасно виступає сегментом грошового ринку і ринку капіталів. Крім того, він сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у всі сфери суспільного життя, структурній перебудові економіки, а також підвищенню добробуту кожної людини шляхом володіння і вільного розпорядження цінними паперами [1].

Український фондовий ринок був і залишається надзвичайно бідним. Багато вітчизняних і закордонних експертів називають його «насмішкою над інвесторами» [2].

Щоб дати оцінку сучасному стану фондового ринку потрібно спочатку дослідити тенденцію попередніх років.

Протягом 2016 року більшість фондових бірж демонструють зниження загального обсягу біржових контрактів. Причиною такого падіння є різке зменшення неринкових угод на організованому ринку. При цьому торгівля фінансовими деривативами відбувалася лише на одній біржі – Українській біржі, частка якої значно менша – 1,5% у загальному обсязі вітчизняного біржового фондового ринку. У 2017 р. значно впав показник капіталізації на вітчизняних фондових біржах – до 19,64 млрд. грн., що на 69% нижче порівняно з 2016 р. (63,49 млрд. грн.). Показник капіталізації емітентів, акції яких внесено до біржового реєстру станом на 2018 рік, становив 7,97 млрд. грн. (288 млн. дол. США).

За підсумками 2017 р. обсяг торгів акціями на біржовому ринку зменшився у 2,5 рази порівняно з показником 2016 р. та становив 2,08 млрд. грн.

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі впродовж 2017 р. зафіксовано з державними облігаціями України – 210,08 млрд. грн. (89,24%) [3].

За підсумками 2017 р. обсяг торгів акціями на біржовому ринку зменшився у 2,5 рази порівняно з показником 2016 р. та становив 2,08 млрд. грн. Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом 2016 року зафіксовано з державними облігаціями України – 210,08 млрд. грн. (89,24% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у 2017 році) [4].

Обсяги зареєстрованих комісією випусків акцій у 2018 році склали 22 263 967 977 грн. Кількість емітентів акцій – 93 компанії.

Обсяги зареєстрованих комісією випусків облігацій склали 15 458 531 138 грн. Кількість емітентів облігацій – 110 компаній.

В тому числі, обсяги торгів акціями склали 1 180 млн грн (0,45%), корпоративними облігаціями – 10 267 млн грн (4%), ОВДП – 245 733 млн грн (94,1%), іншими цінними паперами – 3 685 млн грн (1,4%).

Хоча загалом, обсяги українського фондового ринку у світовому масштабі залишаються мініатюрними. Сумарно за 2018 рік обсяг торгів цінними паперами за даними Комісії з цінних паперів склав близько 260 млрд. грн (\$8,5 млрд). Для порівняння, обсяг торгів на Варшавській фондовій біржі щорічно складає більше \$340 млрд. Євро. А на Нью-Йоркській фондовій біржі щодня торгується паперів на суму близько \$54 млрд. Євро.

Протягом останніх 20 років вітчизняний фондовий ринок намагається сформуватися, беручи до уваги світовий досвід. Але існує низка перешкод, які заважають українському фондовому ринку стати на той же рівень, що й англійський чи німецький фондовий ринок.

Нинішня ситуація в Україні переконує у неможливості швидкого проведення необхідних макроекономічних перетворень та побудови конкуренто-

спроможної економіки, здатної прийняти виклик глобалізації. Результати комплексної оцінки відповідності національної системи України вимогам міжнародних рекомендацій FATF показали, що загальний рівень відповідності становить [5] зокрема:

- а) правова система – 83% відповідності;
- б) фінансова система – 68%;
- в) інституційна система – 78%;
- г) міжнародне співробітництво – 79%.

Важливою проблемою, що постає перед Україною, є те, що правове забезпечення та механізми коригування фондового ринку ще досі чітко не визначені, відсутня відповідна інфраструктура, ринок недостатньо прозорий та малоліквідний.

Український фондовий ринок перебуває у безпосередній залежності від світового, це засвідчує підвищення значень українських фондових індексів під час стрімкого росту світових індексів та сприятливих політичних та економічних новин.

Зазначені вище дані свідчать про те, що український фондовий ринок низьколіквідний. Крім цього, існує ще одна серйозна проблема – це низький відсоток акцій, які перебувають в обігу. Внаслідок цього фондовий ринок України більш волатильний, ніж світові фондові ринки.

Подальший розвиток фондового ринку залежить від конкретних заходів держави у сфері розбудови фінансової системи. Розвиток фондового ринку виключно на основі саморегуляції ринкових відносин є неможливим. Це пояснюється тим, що ринкові відносини на нещодавно утворених ринках ще повністю не сформувалися.

Для покращення ситуації на фондовому ринку необхідно вжити низку заходів.

По-перше, для виконання зазначеної мети має функціонувати розвинена інфраструктура фондового ринку, має бути запропоновано широкий спектр інструментів та ефективні механізми взаємодії учасників ринку.

По-друге, невід’ємною складовою розвитку фондового ринку має стати його інтеграція у світові фінансові ринки. Водночас розвиток фондового ринку України має бути тісно пов’язаний з розвитком інших сегментів фінансового ринку (банківського, страхового, сектору пенсійного забезпечення тощо).

По-третє, основною функцією, яку має виконувати ринок цінних паперів, є забезпечення грошовим капіталом потреб економіки країни шляхом створення механізму акумулювання, розподілу та перерозподілу фондів коштів від особи, яка володіє вільними інвестиційними ресурсами, до особи, якій необхідні такі ресурси для розвитку [6].

Летуратура:

1. <http://vseprogroshi.com.ua/fondovij-rinok-ukra%D1%97ni-svitovij-lider-rostu-v-2017-roci-chas-investuvati.html>
2. Шелудько В.М. Фінансовий ринок : [підручник] / В.М. Шелудько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072039365/finansii/finansoviy_Rinok
3. <http://vseprogroshi.com.ua/fondovij-rinok-ukra%D1%97ni-svitovij-lider-rostu-v-2017-roci-chas-investuvati.html>
4. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.– http://www.ssmsc.gov.ua/user_files/content/58/1499943860.pdf.
5. <http://libfor.com/index.php?newsid=393>
6. Касьянова Н.В. Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Касьянова Н.В., Курбанов О.О. // МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/46.pdf.

ОЦІНЮВАННЯ МЕТОДІВ ПІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

*Покидюк М.Ю.,
студентка факультету економіки та бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ , Україна*

Сучасний етап розвитку України пов'язаний з необхідністю подолання наслідків кризових явищ і формуванням ефективної економічної системи. Дієвість національної економіки забезпечується стабільним функціонуванням окремих суб'єктів господарювання. Персонал є головним ресурсом будь-якої організації. Саме від його професійного розвитку, рівня кваліфікації, здібностей та вмінь залежить розвиток та ефективність роботи підприємства. Але, на жаль, досить складно лише за документами про освіту визначити здібності персоналу до праці та його професіоналізм. Тому на підприємствах застосовують оцінку персоналу, яка служить критерієм професійних здібностей персоналу, показує особисті якості та перспективні можливості співробітників. Таким чином, підприємство прагне отримати економічний ефект від діяльності направленої на соціальну політику підприємства, та одночасно досягається і соціальний ефект, що дозволить отримати кращі економічні результати.

Сучасний етап вітчизняного економічного розвитку потребує підвищення ефективності управління підприємством на основі використання всіх його ресурсів, серед яких важливе місце належить персоналу і потребує визначення підходів та методів. Персонал у всьому світі розглядають як найцінніший виробничий ресурс і є важливою рушійною силою економічного розвитку [1].

Для суб'єктів господарювання першорядною метою є забезпечення стабільними кадровими ресурсами, які відповідають професійним та кваліфікаційним вимогам та мають потенціал для подальшого внутрішнього професійного розвитку. Для забезпечення цієї мети потрібно застосовувати різноманітні методи підбору та оцінювання персоналу.

Ефективність діяльності будь-якої організації визначається ступенем відповідності персоналу до визначеної посади. Ефективний добір кадрів являє собою одну з форм попереднього контролю якості людських ресурсів [2].

Підбір персоналу – це процес вивчення психологічних і професійних якостей працівників, з метою встановлення його відповідності до вимог робочого місця та вибір претендентів тих, що найбільше підходять, з врахуванням характеру та інтересів організацій. Тому, перед тим як починати підбір персоналу, треба чітко виявити стратегічні та тактичні завдання організації та зрозуміти, які люди будуть оптимально відповідати для цієї роботи в цій організації та колективі. У разі неправильного визначення цілей та пріоритетів є можливість великого ризику діяти в неправильному напрямі [3].

Підбір персоналу традиційно розглядається як процес вивчення професійних і психологічних якостей працівника з метою встановлення його здатності виконувати посадові обов'язки на певному робочому місці або посаді, та в результаті вибір з сукупності претендентів найбільш прийнятого з урахуванням його кваліфікації, спеціальності, здібностей та інтересів, що задовольняють цілям організації [4].

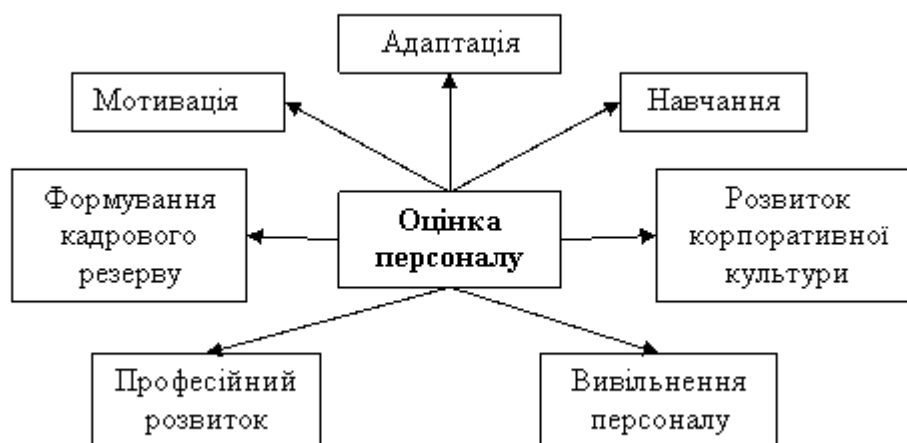
Якість проведення підбору персоналу забезпечує ефективне функціонування підприємства та є основою для майбутнього розвитку.

Стосовно оцінювання персоналу, то це процедура, що здійснюється з метою виявлення ступеня відповідності професійних, ділових та особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його трудової діяльності визначеним вимогам. Оцінювання персоналу розглядається як елемент управління і, як система атестації персоналу, що застосовується в організації в тій чи іншій модифікації. У той самий час, це необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу організації [4].

У широку сенсі, під оцінкою персоналу розуміють процес співставлення якісних характеристик персоналу (його компетенцій) вимогам посади або робочого місця. Тобто, оцінка персоналу – це процес визначення ефективності виконання працівниками підприємства своїх посадових обов'язків і реалізації

організаційних цілей. До того ж, саме оцінка персоналу виступає засобом, що дозволяє визначити реальний стан кадрового складу в аспекті його сильних та слабких сторін, перспектив подальшого розвитку, ступень відповідності цілей працівників цілям підприємства. Вона є основою для прийняття кадрових рішень та виявлення причин успіхів та провалів кадрової політики і діяльності підприємства в цілому [5].

Мета проведення оцінки методів підбору персоналу повинна полягати у визначенні ступеня готовності працівника чи керівника підприємства виконувати обов'язки саме з того виду діяльності, яким він займається, а також визначити рівень його потенційних можливостей для визначення перспектив професійного розвитку та кар'єрного росту. Оцінка персоналу є центральним елементом системи методів підбору та управління персоналом.



Кожен з методів використовується у певний етап життєдіяльності підприємства.

Оцінювання методів підбору персоналу, результати, які отримуються за рахунок обраних методів оцінки, упирається у визначення ефективності від її проведення. Розглядаючи ефективність методів оцінки працівників організації, необхідно виділяти два аспекти такої оцінки, а саме: економічний аспект та соціальний аспект. Економічний аспект, як і економічну ефективність, можна визначати тільки опосередкованим відношенням до основних економічних показників, які пов'язані з підвищенням результативності роботи персоналу після проведення оцінки [6].

Економічна ефективність від реалізації проекту з оцінювання працівників може проявлятися, наприклад, в зменшенні плинності кадрів та оптимізації кадрової структури, за рахунок скорочення апарату управління з одночасним підвищенням результативності його діяльності.

Соціальні ефекти від проведення оцінки персоналу можна розглядати з позиції трьох ефектів, зокрема розвитку персоналу, мотивуючого та стимулюючого ефектів, та психологічного ефекту.

Всі економічні, соціальні та нетрадиційні ефекти, які отримуються в результаті здійснення оцінки методів підбору персоналу підприємства, дозволяють підприємству здійснювати свою діяльність за принципами корпоративної соціальної відповідальності [7, с. 134].

Висновки. Отже, за результатами дослідження оцінювання методів підбору персоналу організації та, безпосередньо, методів їх здійснення можна зробити висновок, що сама оцінка є важливою у діяльності підприємства, управління ним та управління персоналом підприємства. Спектр методів оцінки методів підбору персоналу досить широкий та різноманітний. Вибір правильного методу оцінки підбору персоналу досить складний та потребує врахування ряду факторів, зокрема дотримання ознак оцінки та вимог до неї. Оскільки використання цих різноманітних видів, прийомів та методів оцінки дає певний результат оцінки, а від цього залежить ефективність від оцінювання. Оцінка дає два аспекти ефективності – економічну та соціальну.

Поєднання економічного, соціального та нетрадиційного аспектів проведення оцінки персоналу організації дає змогу обґрунтовано долучити до системи оцінки ефективності діяльності підприємства економічні показники оцінки персоналу підприємства, які виражаються співвідношенням отриманого ефекту з витратами на досягнення цього ефекту, та з урахуванням діючої соціальної складової підприємства – показників, які відображають соціально обґрунтовані стандарти рівня життя працівників підприємства та забезпечення потреб і можливостей покращення життя.

Література:

1. Головка Л. С. Людський капітал як ресурс економічного розвитку [Електронний ресурс] / Л. С. Головка. – Режим доступу : <http://econforum.duan.edu.ua/images/stories/Files/2014/17.pdf>.
2. Чорна М. В. Підбір персоналу на підприємстві [Електронний ресурс] / М. В. Чорна. – Режим доступу : <http://irbis-nbu.gov>.
3. Иванова С. Искусство подбора персонала. Как оценить человека за час / С. Иванова. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2014. – 160 с.
4. Оценка персонала [Электронный ресурс] / Интернет-ресурс. – Режим доступа: http://www.activebisgroup.com.ua/articles/advices_to_employers/ranking/
5. Крушельницька О. В. Управління персоналом: Навчальний посібник / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К.: Кондор. – 2013. – 296 с.
6. Сівашенко Т. Сучасні підходи до оцінки персоналу / Сівашенко Т. // Економічний аналіз, 2011. – Випуск 8, частина 2. – С. 315 – 317.
7. Опанасюк Ю. А. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві / Ю.А. Опанасюк, А.В. Рудь // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2012. – №1. – С. 134-140.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Радіч А.Г.

*магістрант факультету
менеджменту та маркетингу*

Пермінова С.О.,

*кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри менеджменту*

Національний технічний університет України

«КПІ» імені Ігоря Сікорського

м. Київ, Україна

З розвитком ринкових відносин рухомою силою суспільно-господарської системи є економічне суперництво, в результаті чого кожна одиниця складного економічного механізму за допомогою використання сучасних організаційних, маркетингових та управлінських інструментів прагне досягти поставлених цілей, і набути конкурентних переваг. Підвищення конкурентоспроможності підприємства - це комплекс розрахунків, аналізу, окреслення цілей і введення певних засобів розвитку виробництва, які забезпечують стабільне ринкове становище.

Дієвими механізмами забезпечення конкурентоспроможності підприємства являються організаційно-економічні методи, які направлені на формування оптимальної ціни продукції, просування її на ринку, забезпечення прибуткового і беззбиткового виробництва, на підвищення якості управління будь-якими процесами діяльності, і використання яких допомагає підприємству набувати конкурентних переваг, залучати і зберігати споживачів та реалізувати основну мету своєї діяльності – максимізацію прибутку.

Впровадження організаційно-економічних методів забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а також використання методів підготовки і прийняття рішень, що визначають способи управління і розвитку на основі кількісної оцінки, аналізу і прогнозування рівня конкурентоспроможності дозволяє підвищити рівень економічної безпеки підприємства. Однак, ці методи

не можуть бути введені в управлінський процес без початкового розгляду повного кола взаємодіючих показників, оскільки система забезпечення конкурентоспроможності може бути ефективно діючою, тільки якщо вона враховує і забезпечує єдність цілей і дій як всього підприємства, так і окремих його ланок.

При аналізі конкурентних переваг використовують різні методи, однак найбільш розповсюдженими є ті, які визначають позиції підприємства та його продукції на ринку, а саме:

1. Методи, що характеризують рівень менеджменту підприємства:

– метод експертних оцінок - на основі оцінки опитаних фахівців прогнозуються майбутні результати діяльності підприємства;

– SWOT - аналіз - метод комплексної оцінки внутрішніх і зовнішніх факторів;

– метод картування стратегічних груп - визначення конкурентної позиції підприємства серед інших компаній;

– метод аналізу LOTS – послідовний розгляд усіх напрямів діяльності підприємства з метою виявлення проблем різного ступеня складності;

– метод SPACE-аналізу – виявлення сильних і слабких сторін підприємства, загроз та можливостей для оцінки позицій на ринку.

2. Методи, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства:

– методи прогнозування фінансового стану підприємства допомагають розрахувати короткострокові і довгострокові перспективи та економічний потенціал;

– методи фінансово-економічного аналізу виявляють можливості та обмеження росту підприємства на конкурентному ринку.

З організаційно-економічних методів можемо виділити ті, які найбільш прийнятні для більшості компаній, зокрема:

– збільшення об'єму реалізації продукції – це основний напрям підвищення конкурентоспроможності. При використанні цього методу необхідно розрахувати обсяги виробництва так, щоб підприємство беззбитково організувало свою виробничу діяльність;

– удосконалення організації управління полягає в досягненні чіткого регламентування функцій і відповідальності працівників, а також у створенні відповідних умов для зацікавленості кожного працівника в стійкому і якісному функціонуванні виробництва;

– реструктуризація підприємства являє собою складний і багато-аспектний процес, який починається зі зміни форми власності підприємства, основних параметрів його економічної діяльності, цілей і місії, і передбачає істотні зміни в технології виробництва та принципово нові вимоги до якості продукції;

– зменшення витрат підприємства - це найбільш відомий і ефективний метод підвищення конкурентних переваг і прибутку. Для використання цього методу необхідний системний підхід до зниження витрат та комплекс заходів, що застосовуються до кожного ресурсу, задіяного в роботі компанії;

– організація або вдосконалення служби маркетингу, основними задачами діяльності якої є: забезпечення асортименту товарів; реалізація існуючої продукції чи створення нової; стимулювання збільшення продажів шляхом впровадження реклами; аналіз інформації про ринок, галузь та необхідний попит;

– диверсифікація послуг передбачає одночасний розвиток багатьох, не пов'язаних між собою видів діяльності (виробництва, продажу, бізнесу), збільшення кількості видів і найменувань продукції і послуг, розподіл коштів між різними (по ряду параметрів) активами з метою зниження ризиків, проникнення компанії в інші галузі. Диверсифікація може відбуватися шляхом розширення власних потужностей компанії або шляхом придбання бізнесів, які діють на тих ринках, на які планує виходити підприємство;

– ефективне використання ресурсів (трудових, фінансових, економічних, природних) займає одне з центральних місць, і дозволяє підприємству виходити на новий рівень розвитку та зростання;

– покращення якості продукту/послуги впливає на збільшення збуту, захоплення нових ринків, підвищує імідж, і допомагає підприємству займати стійке конкурентне становище та отримувати значний прибуток;

– бенчмаркінг - метод безперервної, систематичної оцінки ефективності роботи організації та діяльності компаній-конкурентів дозволяє порівнювати досвід і показники підприємств суміжних галузей та спрямовувати управлінські дії на постійне покращення результативності власної діяльності.

Тобто, в умовах нестабільності й невизначеності, постійного впливу зовнішнього середовища і жорсткої конкуренції підприємствам доводиться створювати таку систему протидії дестабілізуючим чинникам, яка б забезпечувала ефективний стан функціонування та високий рівень конкурентоспроможності. Важливою умовою створення такої системи є аналіз та вибір організаційно-економічних методів, що дозволяють підприємству покращувати свої економічні показники, розширювати сфери збуту товарів, удосконалювати діяльність, а також відповідати вимогам ринку і набувати переваг в конкурентній боротьбі. Для успішної реалізації цих завдань, передусім, необхідно визначитися з цілями розвитку підприємства, проаналізувати фактори, які впливають на показники продажів та існування компанії, оцінити рівень фінансово-економічної діяльності, а також рівень конкуренції. Тільки за таких умов можна обрати відповідні методи забезпечення та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Література:

1. Сумець О.М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства : навч.-практ. посібник / О.М. Сумець, О.Є. Сомова, Є.Ф. Пеліхов. – К. : Професіонал, 2007. – 208 с.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

*Росошик Ю.С.,
студентка факультету економіки
Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

На сьогоднішній день все більшої популярності набуває сільський зелений туризм. Насамперед такий вид туризму обирають жителі великих міст, які хочуть відпочити від напруженого ритму життя, зняти стрес шляхом зміни обстановки та єднання з природою у сільській місцевості. Крім того, розвиток цього виду туризму є одним з напрямків відродження села. Саме тому дослідження проблем та перспектив розвитку сільського зеленого туризму є досить актуальним.

Сільський зелений туризм – це проведення вільного часу в сільському середовищі, якому притаманна відповідна забудова, сільський побут, мальовничий ландшафт і т.п. Цей вид туризму включає в себе пішохідні, велосипедні та кінні прогулянки, вивчення флори та фауни, збирання грибів та ягід, участь у сільськогосподарських роботах, ознайомлення з життям та побутом сільського населення тощо [1].

Україна має великий потенціал для розвитку сільського зеленого туризму, адже володіє мальовничими ландшафтами, рекреаційними ресурсами, багатою історико-культурною спадщиною, самобутніми традиціями та побутом сільського населення.

Найбільшим потенціалом для розвитку цього виду туризму володіють Закарпатська, Волинська, Львівська, Івано-Франківська та Чернівецька області, де можна здійснювати походи в гори, збирати гриби та ягоди, знайомитися з місцевими звичаями і кухнею. Також значні ресурси мають Вінницька, Хмельницька, Тернопільська області. Наприклад, у Вінницькій області туристи

мають змогу порибалити з ночівлею в лісі, навчитися виготовляти сувеніри з природних матеріалів та випікати хліб. Сільський зелений туризм розвивається і в Полтавській області (сmt. Диканька, с. Великі Сорочинці, сmt. Опішня), с. Петриківка (Дніпропетровська обл.), Корсунь-Шевченківському районі (Черкаська обл.), с. Балико-Щучинка (Київська обл.) тощо [2].

Слід зазначити, що в Україні спостерігається тенденція до міграції сільського населення до міст у пошуку робочих місць, занепад сіл. Саме тому розвиток сільського туризму є пріоритетним напрямком у туристичній галузі України. Адже це дасть змогу створювати нові робочі місця, започатковувати підприємницьку діяльність у селах, сприятиме надходженню коштів до місцевих бюджетів та благоустрою сільської місцевості.

Однак на даний момент цей розвиток стримується такими основними негативними чинниками:

- відсутність в Україні нормативно-правової бази для сільського зеленого туризму;
- відсутність державної підтримки та державного управління у цій сфері;
- нерозвинена сільська інфраструктура та комунікації;
- невідповідність інфраструктури зеленого туризму, в тому числі садиб, міжнародним стандартам;
- відсутність маркетингової стратегії для просування сільського зеленого туризму України [3].

Саме тому для активізації розвитку сільського зеленого туризму в Україні необхідно здійснити низку заходів:

1. розробити та затвердити законодавчу базу для регулювання діяльності у сфері сільського зеленого туризму, а також національну і регіональні програми розвитку сільського зеленого туризму;
2. запровадити систему державної фінансово-кредитної підтримки (пільгового довгострокового кредитування сільського населення на розвиток сільського туризму), що дасть змогу розвивати інфраструктуру зеленого туризму, модернізувати садиби відповідно до вимог міжнародних стандартів;

3. забезпечити достатню кількість профільних фахівців шляхом створення в навчальних закладах різних курсів підготовки і перепідготовки кадрів для сфери сільського туризму;

4. створити єдину комп'ютеризовану систему бронювання місць та послуг в домогосподарствах;

5. провести низку маркетингових заходів (участь у національних і міжнародних ярмарках та виставках, створення спеціалізованих сайтів, на яких буде представлена інформація про даний турпродукт, створення рекламних відеороликів, реклама у соціальних мережах, а також просування державою національного турпродукту на міжнародний ринок).

Отже, розвиток сільського зеленого туризму є важливим чинником вирішення соціально-економічних проблем сучасного українського села, а також поштовхом до збільшення кількості туристів та надходжень від туризму в Україні. Україна має значний потенціал для розвитку цього виду туризму, однак через певні проблеми цей потенціал використовується не повною мірою, тому є необхідність проведення певних перетворень, в першу чергу, на державному рівні.

Література:

1. Кузик С.П. Географія туризму : навч. посібник / С.П. Кузик ; Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. – Київ : Знання, 2011. – 271 с.

2. Сільський туризм в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ua.igotoworld.com/ua/article/502_selyskii-turizm-v-ukraine.htm

3. Львовська Т.А. Сільський зелений туризм як перспективний напрям розвитку села / Т.А. Львовська // Збірник матеріалів за результатами IV науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Сталий розвиток України: проблеми і перспективи». – Кам'янець-Подільський: Медобори-2006, 2016. – С. 142-144.

АСПЕКТИ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Руденко Наталя Михайлівна

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

Науковий керівник: Корж Марина Анатоліївна

канд. екон. наук, доцент,

доцент кафедри економічної теорії

Університет державної фіскальної служби України

м. Ірпінь, Україна

Сьогодні умови розвитку ринкової системи, що характеризуються зміною зовнішнього середовища: підвищення рівня комерційних ризиків, боротьба між конкурентами, обумовлюють необхідність пошуку нових підходів до аналізу ціни товару та ціноутворення, як на зовнішньому ринку так і між структурними підрозділами однієї організації.

За оцінками Світового банку та ООН, близько 2/3 операцій світової торгівлі здійснюється всередині транснаціональних корпорацій. Натомість, господарська діяльність між незалежними компаніями зазвичай визначається ринковими чинниками, асоційовані підприємства у взаємовідносинах між собою зазвичай застосовують угоди, умови яких істотно відрізняються від ринкових. Найчастіше це відображається у використанні трансфертних цін.

Дослідження політики трансфертного ціноутворення втілилися у працях К. Друрі, П. Хорвача, А. Вагенгофера, Д. Пфафа, Г. Кюппера та інших. Деякі аспекти трансфертного ціноутворення одним із перших в Україні висвітлив у своїх працях С.Ф. Голов [1].

Трансфертне ціноутворення – це процес визначення трансфертної ціни, сукупність економічних відносин, що виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [2].

Трансфертні ціни – це ціни, що використовуються для передачі товарів у рамках міжнародних і транснаціональних корпорацій і підприємств. При трансфертному ціноутворенні продаж продукції здійснюється за цінами, які можуть бути у рази нижче ринкових [3].

В Україні норми щодо трансфертного ціноутворення зародилось ще у вересні 2013 року, через посилену увагу до транснаціональних компаній та міжнародної торгівлі. Основні деталі трансфертного ціноутворення розглянуті у ст. 39 Податкового кодексу України. Останні зміни до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення внесені Законом України від 23.11.2018 року № 2628-VIII та набрали чинності з січня 2019 року.

Головним рекомендаційно-методичним міжнародним документом в галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення є *Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб*. Податковий контроль за трансфертним ціноутворенням ґрунтується на принципі «витягнутої руки» (Arm's length principle) – міжнародному стандарті, погодженому державами-членами Організації економічного співробітництва та розвитку та країнами, які не є членами цієї організації (понад 70 країн світу), у якості рекомендованого до використання щодо встановлення трансфертних цін для податкових потреб та який передбачає збільшення податкових зобов'язань пов'язаних осіб до рівня податкових зобов'язань непов'язаних осіб за умови відповідності комерційних та/або фінансових умов здійснених ними операцій [4].

Розглянемо принцип «витягнутої руки» більш детально з двох сторін, ознайомившись з його трактуванням в ст. 9 Модельної конвенції ОЕСР та в п.39.1 ст. 39 Податкового кодексу України (табл.1) [5]:

Таблиця 1

Принцип «витягнутої руки»

Ст. 9 Модельної конвенції ОЕСР	П. 39.1 ст. 39 Податкового кодексу України
Якщо між двома асоційованими (взаємозалежними) підприємствами в їхніх	Обсяг оподатковуваного прибутку, отриманого платником податку, який бере

<p>комерційних або фінансових взаємовідносинах створюються або встановлюються умови, відмінні від тих, які мали б місце між двома незалежними підприємствами, тоді будь-який прибуток, який за відсутності таких умов міг би бути нарахований одному з них, але з причин наявності цих умов не був йому нарахований, може бути включений до прибутку цього підприємства і відповідно оподаткований.</p>	<p>участь в одній чи більше контрольованих операціях (далі КО), вважається таким, що відповідає принципу "витягнутої руки", якщо умови зазначених операцій не відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях. Якщо умови в одній чи більше контрольованих операціях не відповідають принципу "витягнутої руки", прибуток, який був би нарахований платнику податків в умовах контрольованої операції, що відповідає зазначеному принципу, включається до оподатковуваного прибутку платника податку.</p>
---	--

Відповідно до норм Податкового кодексу, в Державній фіскальній службі України запроваджена послідовна процедура контролю за трансфертним ціноутворенням (далі ТЦ):

- забезпечення поточного контролю за дотриманням платниками принципу «витягнутої руки» протягом звітного року,
- контроль за своєчасністю та повнотою подання звітів про КО, аналіз ризиків ТЦ,
- проведення процедури попереднього узгодження ціноутворення (підрозділи оподаткування юридичних осіб).

За підсумками останніх п'яти звітних періодів за результатами аналітичної роботи та контрольовано-перевірочних заходів контролюючими органами було встановлено більше 883 фактів порушення платниками податків вимог податкового законодавства щодо своєчасності та повноти декларування КО і подання документації з ТЦ, та застосовано 256 млн. грн. штрафних санкцій, з яких 39% сплачено до Державного бюджету.

Типовими порушеннями принципу «витягнутої руки» є заниження бази оподаткування податком на прибуток підприємств у зв'язку із реалізацією (або придбанням товарів, робіт(послуг) нерезиденту - пов'язаній особі або нерезидентам зареєстрованим в низькоподаткових державах за ціною, що є нижчою ніж ринкова.

Також результатами послідовної роботи по контролю за ТЦ є збільшення платниками податків своїх податкових зобов'язань шляхом самостійного

коригування трансфертних цін, не чекаючи початку перевірок, у тому числі за наслідками отримання від ДФС запиту на подання документації з ТЦ.

Враховуючи практику застосування контролюючими органами та платниками податків норм ТЦ, ДФС активно працює в напрямку вдосконалення національного законодавства. На протязі останніх років за участі ДФС внесені суттєві зміни до Податкового кодексу України та підзаконних актів, направлені, зокрема, на унеможливлення уникнення контролю за ТЦ, покращення методології контролю та процедур аудиту та вдосконалення процедури попереднього узгодження ціноутворення [6].

Література:

1. Терещенко О.О., Волошанюк Н.В. Трансфертне ціноутворення як інструмент контролінгу.// Фінанси підприємств. – 2007. –С. 127-135.

2. Дзюба П.В. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка / П.В. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1. – С. 14–22.

3. Артем Пришедько. Як в Україні працює трансфертне ціноутворення [Електронний ресурс] / Артем Пришедько // Бізнес цензор. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://biz.censor.net.ua/columns/3091270/yak_v_ukran_pra_tsyu_transfertne_tsnoutvorennya.

4. Трансфертне ціноутворення [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorenn/zagalni-vidomosti/>.

5. Що таке принцип "витягнутої руки" [Електронний ресурс] // Трансферта (перша національна база трансфертного ціноутворення). – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://transferta.com.ua/transfertne-cinoutvorennya-2018/pryncyp-vytjagnutoji-ruky/>.

6. Підсумки результатів контролю за трансфертним ціноутворенням за 2018 рік [Електронний ресурс] // Державна фіскальна служба України. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/transfertne-tsinoutvorenn/zagalni-vidomosti/>.

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ХАРЧОВІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

*Рудик Наталія Дмитрівна**здобувач вищої освіти ННІ економіки,**оподаткування та митної справи**Університет державної фіскальної служби України**Науковий керівник: Корж Марина Анатоліївна**канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії**Університет державної фіскальної служби України**м. Ірпінь, Україна*

Політика ціноутворення різних підприємницьких структур може кардинально відрізнитися в залежності від галузевої приналежності підприємства. Господарюючі суб'єкти харчової промисловості мають свої особливості ціноутворення, Внаслідок здійснення впливу багатьох ринкових і інших факторів можна спостерігати постійні коливання цін на харчову продукцію в нашій державі (рис. 1).

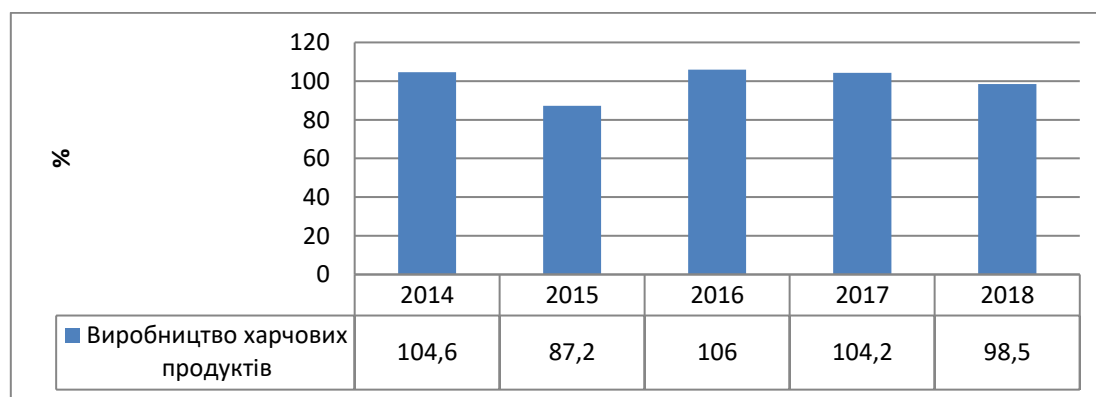


Рис 1. Динаміка індексу споживчих цін на продукти харчування за 2014 - 2018 роки, %

Джерело: складено автором на основі: [1]

З рис 1., бачимо, що динаміка індексу споживчих цін має хаотичний характер, протягом 2014 - 2015 років відбулось на 17,40%, протягом 2016-2017 років відбулось також зменшення цін на 1,80%, відповідна ж ситуація відбулась і у 2017-2018 роках.

Підприємницькі структури харчової промисловості під час формування цін повинні враховувати особливості ціноутворення. На ціноутворення, в першу чергу, попит з боку споживачів (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка реалізації продукції за 2014-2018 роки (тис. грн.)

Роки	усього				у тому числі фізичні особи-підприємці		
	суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
2014	2014	134609030,4	119065508,8	17986182,2	4509633,5	813812,4	3512119,7
2015	2015	151311961,9	160599070,2	26585430,7	6587429,8	718444,4	4478632,4
2016	2016	196617517,9	198857497,6	31766135,8	7826887,9	684276,7	4717042,3
2017	2017	243013463,5	-	-	9083902,6	-	-
2018	2018	271659458,9	237386976,0	38319306,8	10226346,9	1317463,7	6116014,8

Джерело: складено автором на основі: [1]

З таблиці 1 бачимо, що динаміка реалізації харчової продукції за звітний період збільшилась, що засвідчує про попит з боку споживачів.

Особливостями ціноутворення в харчовій промисловості є: соціальний характер харчової продукції; державне регулювання; залежність цін на харчову продукцію від витрат і цін постачальників сировини; інтенсивність конкуренції на харчову продукцію на міжнародному і національному ринках.

Стосовно державного регулювання, то воно однозначно здійснює вплив на встановлення цін. Держава обмежує рівень рентабельності, тобто регулює складові ціни, а також встановлює мінімальні або максимальні ціни на деяку харчову продукцію. На одних підприємницьких структурах харчової промисловості таке регулювання проводиться постійно, на інших - лише під час періоду кризи в економіці.

Окрім наведених особливостей ціноутворення, існують інші ціноутворюючі фактори, котрі є характерними не для усіх підприємницьких структур

харчової промисловості, але які варто враховувати під час формування цін. Це, в першу чергу, вартість енергоносіїв, палива і вартість упаковки. Все це суттєво збільшує ціну. Також виробнича сезонність та споживання обумовлює коливання цін [2].

Отже, можемо сказати, на ціноутворення здійснюють вплив такі основні фактори, як попит з боку споживача та державне регулювання. В процесі дослідження ми також встановили, що реалізація продукції протягом останніх років збільшилась а індекси цін протягом останніх років знизились. Відповідно ціноутворення в харчовій промисловості відіграє ключову роль, адже ціни на продукти харчування прямо впливають на продовольчу безпеку держави.

Література:

1. Офіційні дані державної служби статистики України: URL <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Мазепа І.І. Ціноутворення на підприємствах харчової промисловості, як один з чинників її конкурентоспроможності: URL <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/22219/1/93.pdf>

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

*Саблін М. Д.,
студент кафедри інноваційного менеджменту
та міжнародної логістики
ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»
м. Дніпро, Україна*

Конфлікти в будь-якій компанії неминучі. Тому, перш за все, політика організації повинна бути спрямована на пошук ефективних і конструктивних способів роботи з конфліктами, а не на повне їх виключення, яке апріорі неможливо. При цьому, не існує універсальних схем, алгоритмів і тактик, адже шаблонність виключає можливість знаходження справжньої, кореневої

причини конфлікту та механізму його розв'язання.

З метою ефективного управління конфліктом спочатку важливо уникнути двох помилкових позицій: надмірної дистанції від конфлікту і перебування в його осередку. У першому випадку неможливо адекватно зрозуміти і відчувати інтереси конфлікуючих сторін і адекватно допомогти їм. У другому випадку – це отримання стресового стану, та не здатності адекватно оцінити обстановку, а відповідно, допомогти конфлікуючим сторонам.

Основними помилками в управлінні організаційними конфліктами є:

1. Організаційний конфлікт зводиться до особистісного конфлікту двох людей і відповідно вирішується. За виплеском емоцій менеджери часто не бачать / не хочуть бачити групового конфлікту.

2. Конфлікт розглядається виключно як деструктивний прояв, що вимагає негайного вирішення.

3. Втручання в конфлікт відбувається на логічному рівні, в той час як його причини лежать глибше, на рівні особистісного сприйняття і групових процесів. Відповідно вироблені рішення "заганяють проблему під килим".

4. Вирішення конфлікту покладається на людей, які не мають достатньої «ваги в ієрархії».

Основними етапами вирішення конфлікту є:

1) врегулювання власних переживань (оскільки на цьому етапі здатність опонентів до аналізу ситуації і прийняття зваженого рішення мінімальна);

2) аналіз конфлікту (пріоритетів, інтересів, побоювань, обставин) і вибір стратегії його дозволу на основі прогнозу наслідків різних сценаріїв розвитку подій (визначити, де лежать справжні причини конфлікту, хто ще може бути зацікавлений в конфлікті, які інтереси переслідують кожен з учасників конфлікту, який найважливіший результат повинні досягти і т. д.);

3) реалізація стратегії вирішення конфлікту;

4) досягнення мети, поставленої для вирішення конфліктної ситуації.

У результаті виконання вищезазначених етапів вирішення конфлікту необхідно дотримуватися таких правил:

- проявляти витримку, вести справу з максимальним тактом і обережністю, щоб не опинитися в конфлікті або погіршити його;

- вміти уважно слухати усі сторони конфлікту, не робити поспішних висновків;

- не переоцінювати ступінь своєї інформованості, враховувати, що ефективність комунікації знизу-вгору (від підлеглих до керівників) становить в середньому від 10 % до 15 %.

У ході дослідження виокремлено дієві програми ефективного управління конфліктами:

- тренінги для керівного складу різних рівнів, спрямовані на вирішення конкретних конфліктних ситуацій;

- медіація, як процес позасудового вирішення певних конфліктів в заданих жорстких рамках;

- інтервенція в конфлікт.

Таким чином, для усунення будь-якого конфлікту необхідно провести аналіз ситуації, що виникла, поспостерігати за конфлікуючими, проаналізувати точки їх перетину, зрозуміти, що їх привело до конфлікту і, звичайно ж, знати структуру конфлікту для того, щоб підібрати методи його вирішення.

Література:

1. Криворучко, О. Аналіз конфлікту в колективі [Текст] / О. Криворучко // Персонал. – 2003. – № 4 – 5. – С. 101 – 103.

2. Кошелев А. Конфликты в организации: виды, назначение, способы управления / А.Н. Кошелев, Н.Н. Иванникова. – М. : Альфа-Пресс, 2007. – 384 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Семко С.В.,

*студентка кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національного авіаційного університету
м. Київ, Україна*

Проблема визначення економічної ефективності діяльності підприємства пов'язана з визначенням відповідного критерію ефективності і формуванням системи показників. На сучасному етапі розвитку вітчизняних підприємств існує потреба щодо використання нових методів оцінювання результатів ефективності їх діяльності, так як ті методи, які раніше використовувалися не завжди забезпечують повне відображення всіх економічних показників, які є вагомим важелем керівництву при прийнятті стратегічних цілей.

Визначення величини ефективності є кількісною оцінкою її рівня, її метою є встановлення факту зростання (спадання) ефективності. Проблема нарощування ефективності діяльності організації полягає у тому, щоб на кожен одиницю затрат припадав максимальний результат. Аналіз ефективності діяльності організації проводиться відповідно до різних методичних підходів за допомогою кількісних характеристик, що відображають відповідність результатів діяльності та затрат організації цілям її роботи, а також певних якісних показників [1, с. 183].

Виділяють такі методичні підходи, використовуючи які, можна провести аналіз ефективності діяльності підприємства:

- ринковий підхід (використовують для того, щоб здійснити порівняння даного підприємства з аналогічним);
- дохідний – ґрунтується на доходах, які створені на перспективній вартості майна і показує в основному позицію покупця;
- витратний підхід (порівняння економічних результатів з поточними

витратами, які безпосередньо пов'язані з їх досягненням);

- ресурсний підхід (розглядає економічну ефективність як загальну оцінку кінцевих результатів діяльності при використанні залучених за певний проміжок часу ресурсів для забезпечення цієї діяльності) [2, с. 17];

- комплексний підхід (в залежності від конкретних цілей достатньо розглядаються окремі сторони діяльності підприємства, всі фактори і елементи, які можуть мати вплив на кінцеві висновки і на розробку рекомендацій на перспективу);

- витратно-ресурсна концепція (економічний ефект порівнюють з вартістю поточних виробничих витрат та з вартістю виробничих ресурсів) [3, с. 53];

- традиційний підхід базується на класичній моделі Дюпона "Рентабельність капіталу". Цей підхід охоплює всі аспекти діяльності підприємства, під час оцінювання ефективності беруться до уваги всі використовувані ресурси [4, с. 177];

- багатofакторний підхід рідко застосовується на практиці, адже передбачає розрахунок агрегованих індексів ефективності, що є складними і важкими для використання [5, с. 62];

- концепція Performance Management (управління результатами), яка передбачає використання збалансованої системи індикаторів, включає різні фінансові та нефінансові показники, основним показником у цій системі є економічна додана вартість, другорядним – рентабельність;

- математичний підхід характеризується широким застосуванням методів нелінійної динаміки, узагальнених функцій, складних функції і ергодичної теорії;

- економетричний підхід до оцінки ефективності ґрунтується на застосуванні параметричних (метод найменших квадратів, SFA, DFA, TFA) та непараметричних методів оцінки (аналіз оболонки даних, метод вільного розміщення оболонки, індекси продуктивності) [6, с. 191].

В кожному окремому випадку для конкретного підприємства необхідно підбирати відповідний методичний підхід, точніше їх комбінацію для більш якісної оцінки. Також вибір підходу до визначення ефективності залежить від

певної мети (оцінювання розвитку бізнесу, оцінювання доцільності інвестування капіталу), конкретних споживачів такої інформації (власники підприємства, менеджери, інший персонал), рівня в межах підприємства (ефективність діяльності підприємства в цілому або ефективність використання окремих груп його активів), розмірів та організаційно-правових форм. Для кожної організації відповідно до інтересів та цілей її діяльності та обраних критеріїв ефективності створюється комплекс конкретних прямих коефіцієнтів оцінки величини ефективності, за якими проводиться оцінка відповідності своїм цілям і інтересам.

Література:

1. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія / Т. А. Говорушко, Н. І. Клімаш. – К.: Логос, 2013. – 204 с.

2. Гречко А. В. Дослідження методів підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства / А. В. Гречко // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2015. – №. 16. – С. 10–18.

3. Ільчук М. М. Методичні підходи до оцінки ефективності підприємницької діяльності / М. М. Ільчук, І. А. Коновал, С. І. Ус // Економіка АПК. – 2017. – № 5.– С. 51-58.

4. Касич А. О. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / А. О. Касич // БізнесІнформ. – 2012. – № 12. – С. 176–179.

5. Кудренко Н. В. Теоретико-методичні підходи щодо оцінювання економічної ефективності функціонування підприємств / Н. В. Кудренко // Економіка і право. – 2014. – № 24. – С. 61-67.

6. Погребняк А. Ю. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємства / А. Ю. Погребняк, І. М. Ліннік // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – 2017. – № 19. – С. 187-192.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Синюк А.В.

*студентка 3 курсу 2 групи
факультету фінансів та банківської справи
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

Питання ефективності діяльності будь-якої суспільно-економічної одиниці ще на ранніх стадіях розвитку цікавило людство. Адже суспільство в особі окремих індивідумів ставило собі за мету виконувати якусь певну роботу швидше, якісніше й дешевше, намагаючись економно витратити власні зусилля для досягнення поставленої мети. Так і підприємство, компанії, організації намагаються отримати максимальний дохід, використовуючи мінімум при цьому ресурсів.

На даному етапі розвитку економічної системи, яка характеризується високою нестабільністю політичних, ринкових, технологічних процесів, для підприємств різних типів і сфер діяльності постають проблеми забезпечення та підтримки конкурентоспроможності. Комплексний та складний характер конкурентоспроможності підприємства обумовлюють широкий діапазон напрямів теоретичних і прикладних досліджень, які спрямовані на виявлення основ конкурентоспроможності, способів її підвищення ефективності діяльності підприємства. В умовах трансформації економіки дедалі важче оцінювати ефективність функціонування компаній. Слід зазначити, що в процесі оцінки беруть участь різні фактори. Оцінка ефективності діяльності підприємства має універсальний характер, що пов'язує необхідність врахування всіх факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Тому в межах теорії ефективності існує проблема відсутності єдиного підходу оцінки ефективності діяльності підприємств.

Оцінка ефективності повинна враховувати різні аспекти діяльності підприємства і охоплювати показники як поточної так і динамічної оцінки. Визначаються сучасні концепції оцінки ефективності та особливості їх використання на рівні підприємств. Ще існує для підприємств проблема впровадження нових підходів оцінки ефективності діяльності. Питанням формування ефективної системи управління підприємством та удосконалення оцінки ефективності діяльності підприємств присвячені різні дослідження. Оцінка ефективності підприємств може здійснюватися на основі традиційних показників і узагальнюючих показників таких, як прибуток, рентабельність.

Оцінювання ефективності пропонується здійснювати на основі найбільш відомих концепцій таких, як система збалансованих показників, концепція вартості бізнесу, концепція грошових потоків. Впровадження цих концепцій на підприємствах ще є проблематичним з точки зору інформаційної забезпеченості та відсутності єдності у підходах оцінки. Таким чином, значна частина проблем оцінювання ефективності діяльності підприємства потребує детального вивчення з точки зору забезпечення врахування тенденцій розвитку, ролі різних напрямків діяльності, досягнення різних цілей.

У працях багатьох учених висвітлюються не тільки комплексні проблеми теорії економічного аналізу ефективності виробництва, але й питання методичних аспектів формування показників ефективності, пошук шляхів раціонального зіставлення чинників впливу на результати діяльності, стратегічних можливостей підвищення ефективності діяльності підприємств. До таких робіт належать праці Л.І. Абалкіна, Т.В. Андрійчука, М.І. Баканова, Т.Л. Безрукової, О.О. Вороніна, А.Г. Гончарук, А.І. Ільїна, Каплана Р., Мельник Ю. М., Момот Т. В., Нортон Д. та інших.

Підвищення ефективності є життєво важливим. Менеджмент підприємства, а особливо його власники, мають здійснювати постійний моніторинг ефективності діяльності. Якщо після завершення першого року функціонування новоствореного підприємства інвестору цікаво, чи не помилився він у своєму інвестиційному рішенні, то оцінка ефективності в

подальшому має на меті визначення рівня привабливості такого підприємства (можливо, для сторонніх інвесторів, у разі потреби в залученні додаткового капіталу). На основі оцінки здійснюється пошук резервів зростання ефективності, з'ясовується доцільність перспектив розвитку існуючого бізнесу або необхідність переорієнтації підприємницьких зусиль.

Слід зазначити, що аналіз економічної літератури показав, що існують різні позиції вчених щодо трактування змісту і видів ефективності. Результати їх аналізу дали змогу виявити такі основні підходи до ідентифікації видів та ключових ознак даної економічної категорії:

1. Ефективність ототожнюється з прибутковістю. Представники даного підходу вважають, що метою функціонування підприємства є отримання прибутку, а тому єдиним можливим видом ефективності є прибутковість.

2. Ефективність у процесі функціонування підприємства може набувати різних видів. Зокрема, виходячи з необхідності виробництва продукції для задоволення потреб споживачів, ефективність має вид продуктивності.

3. Ефективність розглядається як процес довгострокового розвитку підприємства. [5, с. 35].

Важливим також є те, що на практиці не завжди потрібно визначати результати всіх ресурсів. Деякі підприємства визначають ефективність тих чинників, які вважаються придатними показниками діяльності й успіху підприємства. Отже, на практиці визначення загальної ефективності може бути сформульоване як зосередження на обмеженій кількості ресурсів, які в результаті вказують на успіх підприємства. Проте індивідуальні показники при ізольованому використанні можуть не створювати об'єктивної картини. Зниження ефективності використання одного ресурсу може бути необхідним для підвищення ефективності використання іншого. Тому дуже важливо обрати підхід оцінки ефективності діяльності, який притаманний саме конкретному підприємству.

Здійснити моніторинг ефективності можна за допомогою показників ефективності діяльності підприємства. Підходи, за допомогою яких можна оцінити результати підприємницької діяльності, постійно оновлюються,

з'являються все нові і більш складні. Тому виникає необхідність їх класифікувати за певними ознаками, залежно від того, що лежить в основі розрахунку того чи іншого показника (рис.1)

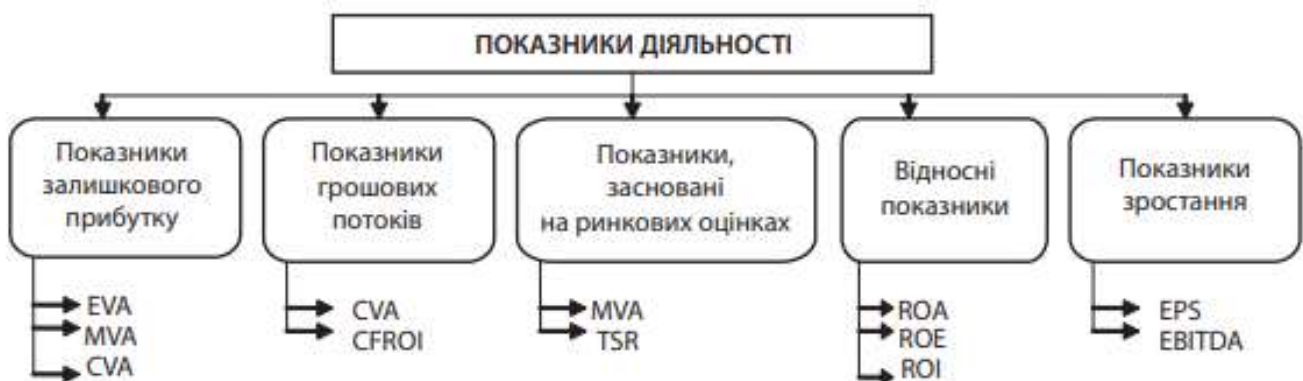
Рис.1. Класифікація показників оцінки діяльності підприємства.

*Джерело: складено за даними джерел [2, 3, 4]

Таким чином, маємо декілька груп показників. Кожний з них характеризується певними особливостями, різними значеннями і методиками розрахунку. Однак більшість з наведених показників не використовується вітчизняними підприємствами.

У науковій літературі представлено декілька методичних підходів до оцінки ефективності [8; 9].

Традиційний підхід ґрунтується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу». Цей підхід передбачає оцінку ефективності з використанням двох груп показників: узагальнюючих – показників першого



рівня, які характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому на основі порівняння результатів діяльності з витратами ресурсів, та показників другого рівня, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів підприємства.

Багаточинниковий підхід не став загальновизнаним і рідко застосовується, тому що передбачає використання складних і важких для інтерпретації агрегованих індексів ефективності.

Математичний підхід характеризується широким застосуванням методів нелінійної динаміки, узагальнених функцій тощо.

Ергонометричний підхід до оцінки ефективності ґрунтується на застосуванні параметричних методів оцінки, таких як метод найменших квадратів, скоригований метод найменших квадратів, метод без специфікації розподілу та непараметричних методів оцінки, які засновані на використанні математичного програмування – аналіз середовища функціонування або оболонки даних, метод вільного розміщення оболонки, індекси продуктивності.

Економічна ефективність визначається як відношення результатів до витрат, що характеризує використання ресурсів. Оцінка ефективності може визначатися ефективністю бізнесу в цілому, економічним обґрунтуванням інноваційних та інвестиційних заходів. Крім того, використовуються показники ефективності використання ресурсів підприємства такі, як узагальнюючі показники (рентабельність виробництва, витрати на 1 грн. товарної продукції та інші.), ефективності використання праці (темп росту продуктивності праці, трудомісткість одиниці продукції та інші.), ефективності використання основних фондів (фондовіддача, рентабельність основних засобів та інші.), ефективності використання фінансових коштів (оборотність обігових коштів та інші.).

Узагальнюючим показником ефективності діяльності підприємства визнається рентабельність. Аналіз рентабельності підприємства проводиться за допомогою:

- показників рентабельності, з використанням витратного підходу (рентабельність продукції, рентабельність операційної діяльності та інші.);
- показників, що характеризують прибутковість продажу (чиста рентабельність продажу та інші.);
- показників ефективності використання ресурсів, або ресурсний підхід (рентабельність власного капіталу, рентабельність активів). [6]

Для оцінки ефективності діяльності підприємства використовуються показники рентабельність активів, рентабельність капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажу, рентабельність стратегічних інвестицій, рентабельність акцій. Однак ці показники характеризують

поточний стан підприємства. Оцінка ефективності діяльності підприємства повинна здійснюватися за фінансовими і нефінансовими показниками, враховувати всі аспекти діяльності підприємства.

Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності на основі концепції «Performance Management» (управління результативністю) передбачає використання так званої збалансованої системи індикаторів (Balanced Scorecard (BSC)), яка включає різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності. Показники рентабельності використовуються в цій системі як другорядні.

Для ефективного управління підприємством впроваджується оцінка його вартості, як та що може бути гнучкою до змін та відбивати зміни у вартості підприємства. Основним критерієм ефективного управління підприємством визначається його ринкова вартість. Вартісний підхід розглядається як альтернативний управлінню підприємством на основі абсолютних (прибуток) і відносних (рентабельність) показників. Показник ринкової вартості підприємства є комплексною оцінкою ефективності його діяльності. Традиційні показники ефективності роботи підприємства, як обсяг продажу, прибуток, собівартість, ліквідність, фінансова стійкість оборотність активів є характеристиками окремих економічних аспектів діяльності підприємства, вартість є узагальнюючим показником. [6]

Сучасна оцінка може здійснюватися на основі системи збалансованих показників, панелі управління, карти збалансованих показників визначення успіху (призма ефективності). Система збалансованих показників –це концепція стратегічного управління підприємством на основі виміру й оцінки основних показників, що враховують всі аспекти діяльності. Система збалансованих показників забезпечує підвищення ролі стратегічного управління та реалізації стратегії на основі забезпечення моніторингу та зворотного зв'язку. Суть методики у створенні на підприємстві системи показників, що включають фінансові і нефінансові коефіцієнти, що систематизовані відповідно до стратегії.

При впровадженні нових підходів на вітчизняних підприємствах виникає ряд перешкод, основними з яких є:

- 1) складність розуміння методики розрахунку сучасних показників;
- 2) виникнення проблем під час збору первинної інформації (як фінансової, так і нефінансової);
- 3) неналежний рівень підготовки персоналу, який має займатися розрахунками відповідних показників.

Крім вищенаведених проблем, не менш важливим є те, що більшості керівникам вітчизняних підприємств потрібні неабиякі зміни у свідомості, щоб почати застосовувати сучасні підходи оцінки їх діяльності. Адже все нове завжди насторожує і в певній мірі лякає, тому для його сприйняття й необхідні значні зусилля.

Отже, ефективність є складним і багатоаспектним економічним поняттям. Для оцінки ефективності діяльності застосовуються як традиційні, так і сучасні підходи. Повноцінно проаналізувати та оцінити ефективність діяльності підприємства можливо на основі системи показників та критеріїв. Така система повинна надавати всебічну оцінку використання ресурсів на основі комплексу загальноекономічних показників, сприяти визначенню резервів підвищення ефективності та стимулювати використання цих резервів. Оцінка ефективності повинна мати як вартісну оцінку так і результати виміру досягнень за напрямками діяльності. Загальну оцінку ефективності діяльності підприємства слід здійснювати з використанням традиційних і нових показників оцінки. Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності повинні включати різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності.

Література:

1. Ислямова Э. Р. Методы определения стоимости компании / Э. Р. Ислямова // Науковий вісник НГУ. – 2011. – № 1. – С. 112 – 120.

2. Balanced Scorecard в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/ct/ct033.html>

3. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Р. Каплан, Д. Нортон ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с

4. Спільник І. Аналіз фінансової діяльності фірми / І. Спільник // Наукові записки : збірник наукових праць. – Тернопіль : Видавництво ТНЕУ «Економічна думка», 2006. – Вип. 16. – С. 78 – 82.

5. Братанич М.В. Визначення сутності економічної ефективності та класифікація її видів / М.В. Братанич, Т.В. Полозова // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 7. – с. 31–55

6. ЕКОНОМІКА. ФІНАНСИ. МЕНЕДЖМЕНТ: актуальні питання науки і практики, 2016, № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://docplayer.net/77118879-Suchasni-pidhodi-do-ocinki-efektivnosti-diyalnosti-pidpriemstva.html>

7. . Іслямова Е. Р. Методи визначення вартості компанії/ Е. Р. Іслямова // Науковий вісник. – 2011. – № 1. – С. 112 – 120.

8. Говорушко Т.А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу : [монографія] / Т.А. Говорушко, Н.І. Клімаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.

9. Отенко В.І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 231–237

СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Сливка Д.О.

*аспірант кафедри менеджменту
і маркетингу, Одеська державна
академія будівництва та архітектури,
м. Одеса, Україна*

Інвестиції- це один з найвагоміших чинників економічного розвитку держави, який забезпечує збільшення щорічного показника ВВП країни. Саме інвестиції є одним з головних чинників розвитку будь якої галузі держави, а будівельна галузь є однією з головних економічних складових нашої держави. Проте для того, щоб детально дізнатися в якому економічному стані перебуває будівельна галузь України потрібно проаналізувати стан інвестиційної ситуації в будівельній галузі.

Економічна стабільність держави визначається насамперед динамікою розвитку ВВП, який формується за темпами розвитку всіх галузей держави. Однією з таких галузей для України є будівельна галузь, яка впливає на стан економічного розвитку нашої держави. Розвинене капітальне будівництво насамперед створює відповідну кількість робочих місць, спричинює розвиток і збільшення об'ємів продукції яка задіяна в будівництві і в обслуговуванні будівельних конструкцій і механізмів, що в свою чергу позитивно впливає на розвиток інших галузей.

На сьогоднішній день в Україні склалася така ситуація, що будівельна галузь перебуває у скрутному економічному становищі. Це пов'язано насамперед з важкою економічною, політичною ситуацією, зростанням вартості відповідної будівельної продукції, падінням купівельної спроможності населення, зменшенням інвестиційної діяльності в державі, високим рівнем інфляції та зменшення фінансування і впливу держави в будівельну галузь. Всі ці фактори негативно впливають на економічний стан України, який в свою

чергу відбивається і насамперед на будівельну галузь в цілому[1]

Для більш детального дослідження стану будівельної галузі України розглянемо тенденцію капітальних інвестицій за видами активів, які наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Капітальні інвестиції за видами активів за 2012-2018 роки [2].

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Усього, млн.грн.	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4	359216,1	448461,5	578726,4
інвестиції в матеріальні активи	264853,7	239393,6	212035,1	254730,9	347390,5	432039,5	542335,1
житлові будівлі	34256,0	36128,9	33177,0	45609,8	44864,9	53371,8	57395,9
нежитлові будівлі	54772,7	45252,3	40859,7	43330,9	59398,3	65605,2	88846,1
інженерні споруди	61380,3	51844,2	46599,3	50948,7	67517,1	78563,5	111314,8
інвестиції в нематеріальні активи	8402,3	10479,8	7384,8	18385,5	11825,6	16422,0	36391,3
Частка інвестицій в житлове будівництво до загальних інвестицій, %	12,54	14,46	15,12	16,70	12,49	11,90	9,92

1 Данні наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м.Севастополя, за 2014-2018 роки також без частини зони проведення антитерористичної операції.

З таблиці 1 видно, що інвестиції в житлові будівлі з 2012 - 2013 роки збільшувалось з 34256,0 млн. грн у 2012 році до 36128,9 млн. грн, у 2013 році. Проте в 2014 році спостерігається деяке зменшення притоку інвестицій до 3177 млн. грн., а вже в 2015-2018 році кількість надходження інвестицій поступово збільшувалась і становила 57395,9 млн. грн у 2018 році. Щодо інвестування в нежитлове будівництво та будівництво інженерних споруд, то тут спостерігається протилежна ситуація ніж з житловим будівництвом. За період 2012-2014 роки відбувалося поступове зменшення інвестицій в цій сфері до рівня 40859,7 млн. грн. у нежитловому будівництві і до 46599,3 млн. грн. для інженерних споруд у 2014 році. Проте ситуація стабілізувалась в 2015 році, а в

2016-2018 році спостерігається значне збільшення інвестування у порівнянні за попередні роки. Так капітальні інвестиції у нежитлові будівлі у 2018 році становили 88846,1 млн. грн., а у інженерні споруди ця частка складала 111314,8 млн. грн. Щодо загальної частки інвестицій в житлове будівництво відповідно по рокам, то можна спостерігати досить значну частку цих інвестицій, які в загальному становлять приблизно 10%-19 % від загальної кількості загальнорічних інвестицій в економіку України у відповідності по рокам.

Якщо ж розглянути капітальні інвестиції за видами економічної діяльності, то спостерігається така тенденція, що в період з 2013-2014 роки відбувалося поступове зменшення кількості інвестицій в будівельну галузь з 40796,2 млн. грн. у 2013 році до 36056,7 млн. грн. у 2014 році. А з 2015 року спостерігається поступове збільшення кількості інвестицій в будівельну галузь з 43463,7 млн. грн. до 55993,9 млн. грн. у 2018 році. Проте якщо зіставити у відсотковому значенні кількість капітальних інвестицій в будівельну галузь до загальної суми інвестицій всіх галузей у відповідному році, то спостерігається зовсім інша тенденція. В період 2012-2014 роках капітальні інвестиції в будівельну галузь України у відсотковому значенні від загальної кількості річних інвестицій навпаки збільшувались з 14,92% від загальної суми інвестицій у 2012 році, до 16,43% у 2014 році. Починаючи з 2015 року частка інвестицій в будівельну галузь України від загальної кількості інвестицій щороку зменшувалась. Починаючи з показника 15,91% у 2015 році, кількість інвестицій поступово зменшилась до 9,68% у 2018 році від загальної суми інвестицій України у відсотковому еквіваленті, таблиця 2.

Таблиця 2. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності за 2012-2018 роки. [2]

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Усього, млн. грн.	273256,0	249873,4	219419,9	273116,4	359216,1	448461,5	578726,4
Будівництво, млн. грн.	40760,3	40796,2	36056,7	43463,7	44444,0	52176,2	55993,9
Відсоток від загальної кількості інвестицій, %	14,92	16,33	16,43	15,91	12,37	11,63	9,68

Виходячи з наведених вище даних можна зробити висновок, що будівельна галузь і саме житлове будівництво перебуває в процесі відновлення та розвитку після важкої економічної та політичної ситуації в Україні, яка склалася в 2013-2015 роках. Проте інвестиційна діяльність в будівельній галузі має тенденцію щодо зменшення кількості капітальних інвестицій у відсотковому еквіваленті від загальної суми щорічних капіталовкладень в Україні. Це підтверджують статистичні показники обсягів капітальних інвестицій за видами економічної діяльності, які зменшились від 16,43% у 2014 році до 9,68% у 2018 році від загальної суми інвестицій в Україні.

Література:

1. Статистичний збірник Житлове будівництво в Україні у 2010-2015 роках: статистичний збірник / Державна служба статистики України [Відповідальний за випуск І. Петренко]. – Київ, 2016. – 70 с.

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

Економічні науки

ОСНОВНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ РЕОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ В УКРАЇНІ

Станів Л.Є.

студентка VI курсу групи ЕкфМ-62с

*Львівського національного
університету ім. І. Франка*

м. Львів, Україна

Основними напрямками регуляції процесу реорганізації в контексті покращення якості функціонування банківських установ нашої держави полягають в гарантуванні оптимальної діяльності банківських установ, шляхом отримання позитивних ефектів від проведення консолідації. В цьому плані, підвищення ефективності діяльності банківських установ за рахунок впливу на

реалізацію процесів реорганізації та формування відповідної профільної структури (об'єднання великих банківських установ з розгалуженою системою філій) на сьогоднішній день виступає важливим завданням.

Проблеми покращення діяльності банківських установ в Україні через останні події набирає неабияку актуальність, особливо це стосується захисту інтересів акціонерів, вкладників та клієнтів банківської установ під час процесу реорганізації, забезпеченні публічності та прозорості в ухваленні угод про початок та продовження процесів реорганізації, а також в посиленні ролі банківського сектору України на світовій арені банківських установ.

Відмітимо, те що сьогодні серед ключових пріоритетів, на які необхідно звернути увагу в сфері банківського моніторингу та контролю, та які пов'язані з основними чинниками, що чинять свій вплив на ринок реорганізації, на нашу думку, необхідно відокремити такі [1-6]:

- посилення рівня капіталізації банківських установ, які перебувають в процесі реорганізації;
- поліпшення методичних рекомендацій по регуляції операцій банківських установ, які знаходяться у процесі реорганізації, з пов'язаними зацікавленими особами;
- посилення рівня відповідальності, в тому числі і шляхом формування її кримінальної складової, керівництва банківської установи, акціонерів з великими частинами акцій, а також інших зацікавлених осіб за дії, які можуть призвести до повної чи часткової неплатоспроможності новоутворених банківських установ, або тих, які провадять процес реорганізації;
- оцінка якості існуючих активів банківської установи, які перебувають у процесі реорганізації, для дослідження та означення проблем та потреб у додатковій капіталізації банківських установ та гарантування максимальної прозорості та швидкості надання даної інформації органам державного контролю;

- наступне сканування банківської системи та видалення банківських установ, які набули статусу неплатоспроможності, реалізують процеси відмивання грошових коштів або ж не дотримуються норм чинного законодавства.

Таким чином, всебічне реформування та покращення системи контролю та моніторингу державних органів виступає потужним важелем посилення та покращення процесів реорганізації банківських установ в нашій державі. Окрім того, додаткові реформи в сфері контролю та покращення конкурентоспроможності банківського сектору зумовить стимуляцію основних механізмів процесів реорганізації банківських установ нашої країни.

Література:

1. Васильченко З. М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація [Текст] : монографія / З. М. Васильченко. – К.: Кондор, 2006. – 528 с.
2. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа [Текст] : підручник / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К.: Знання, 2008. – 564 с.
3. Волохата В. Є. Реорганізація та реструктуризація банків в умовах глобалізаційних та євроінтеграційних процесів [Електронний ресурс] / В. Є. Волохата, Ю. П. Пащенко // «Молодий вчений». – 2014. – № 11. – С. 46- 50.
4. Вядрова І. М. Реорганізація та реструктуризація комерційних банків : дис. канд. економ. наук : спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит [Текст] / І. М. Вядрова; Українська академія банківської справи Національного банку України. – Суми, 2001. – 200 с
5. Меньшова А.Ю. Причини виникнення та шляхи запобігання банкрутства комерційного банку: монографія / А.Ю.Меньшова. – Х. : ХДТУБА, 2008. – 146 с.
6. Другов О. О. Реструктуризація банківської системи України: сучасний стан та перспективи [Текст] / О. О. Другов, О. В. Прийма // Фінансовий простір. – 2015.– №4(20). – С. 40-48.

РОЗВИТОК РІЧКОВОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Стояненко І. В.*доцент кафедри економіки
та фінансів підприємства***Хмара А. Є.***студентка факультету економіки,
менеджменту та психології
Київський національний
торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

У більшості країн світу річковий транспорт є важливою складовою ринкової інфраструктури. Використання річкових перевезень забезпечує збереження навколишнього середовища країни та можливість знизити собівартість продукції підприємств, які користуються його послугами.

За показниками енергетичних витрат річкові перевезення в 5 разів ефективніші, ніж залізничні та в 10 разів ніж автомобільні перевезення [1]. Відтак, в Україні вдосконалення внутрішніх водних шляхів та відновлення у повному обсязі судноплавства на Дніпрі та Дністрі має стати одним з пріоритетних напрямків розвитку ринкової інфраструктури.

На сьогодні Україна має значний потенціал для організації перевезень вантажів за участю річкового транспорту. Наявність, хоча й застарілої, потужної інфраструктурної бази, зручне географічне положення та наявність вантажопотоків, що потенційно можуть бути перевезені по внутрішніх водних шляхах, створює передумови для відновлення та розвитку цього логістичного напрямку. Проте наявне тарифне навантаження та напівмонополярна державна політика в даній сфері суттєво уповільнюють процес розвитку річкового транспорту, зменшують його конкурентоспроможність у порівнянні з залізничним та автомобільним.

Україна, після підписання у 2014 році Угоди про асоціацію з Європейським Союзом, зобов'язалася розвивати внутрішній водний транспорт,

у тому числі, розробити стратегію для реалізації національної транспортної політики [3], включити даний вид в систему мультимодальних перевезень та сприяти оптимізації мережі центральних транспортних маршрутів з метою збереження статусу України як транзитної держави.

На теперішній час в Україні практично відсутня законодавча база, що регулює річкові перевезення та роботу портової інфраструктури. Єдиним сучасним правовим актом, що регулює питання функціонування річкових портів є Закон України «Про транспорт» [3]. І на сьогодні в цій сфері використовують «Статут внутрішнього водного транспорту СРСР» від 1966 року [4].

Необхідність розвитку даного виду транспорту викликана і з тим, що власники вантажів, наприклад таких як метал і зерно, в умовах нестабільності економіки та при постійному зростанні вартості пального, а також через часті проблеми з роботою залізничного та автомобільного сполучення у зв'язку з конфліктом на Сході України, скорочують витрати на транспорт та оптимізують логістичну мережу. Отже, з'являється необхідність перенести частину перевезень на річку.

Згідно даних Державної служби статистики України, з використанням 5 л умовного палива 1 тонну умовного вантажу можна перевезти річковим транспортом на 500 км, залізницею – на 333 км, автомобільним транспортом – усього на 100 км [5]. Таким чином, за одних і тих самих умов витрат на паливо, вантаж можна транспортувати річкою у 1,5 рази більше, ніж залізницею.

З точки зору суспільних переваг, розвиток внутрішніх водних шляхів в Україні не тільки зменшує економічні витрати та скорочує вміст шкідливих речовин в атмосфері, а також дає можливість транспортувати товари між великими промисловими центрами країни без перенавантаження.

У 1990 році обсяг внутрішніх перевезень річковим транспортом в Україні становив майже 67 млн тонн на рік, а станом на 2018 рік цей показник скоротився до 8 млн тонн (рис. 1).

Як правило, річковий транспорт здійснює обслуговування вантажопотоків, для яких важлива не швидкість переміщення, а ритмічність

поставок. До них належать зерно, пісок, метал, добрива, руда тощо [1].

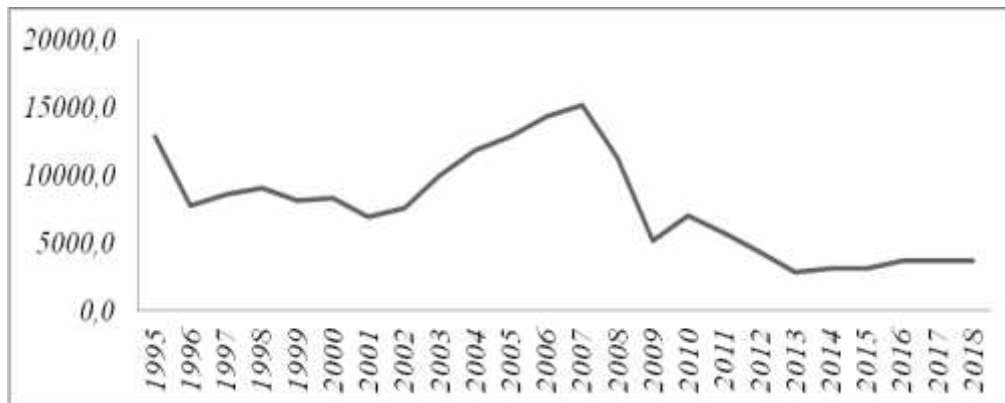


Рис. 1. Динаміка зміни обсягів річкових вантажоперевезень з 1995 по 2018 роки*

*Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [5]

Обсяги перевезень річковим транспортом по даних категоріях вантажів за перші 9 місяців 2019 року представлено на рис. 2

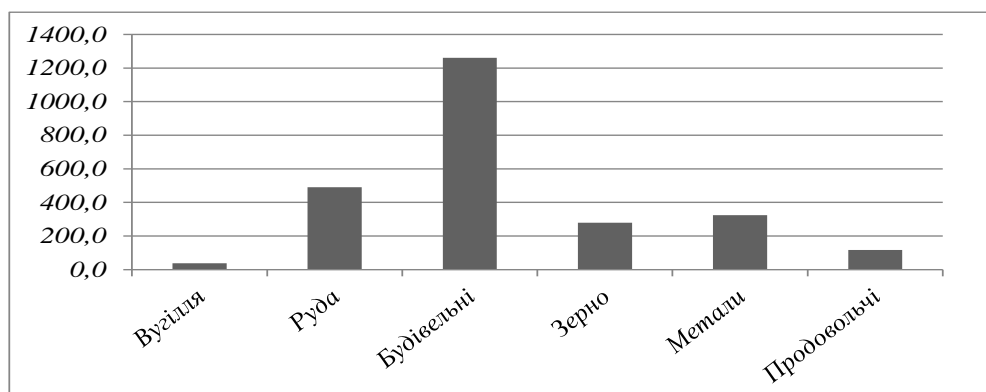


Рис. 2. Перевезення вантажів річковим транспортом за найбільшими категоріями вантажів за 9 місяців 2019 року*

*Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [5]

В цілому, протягом 2018 року обсяг перевезень внутрішнім річковим транспортом України склав приблизно 3,7 млн тонн, що на 1,6% більше, ніж за 2017 рік. Зокрема внутрішнє сполучення становило 2,46 млн тонн вантажів (на 1% більше, ніж минулого року), закордонне – 1,24 млн тонн (на 2,9% більше). Найбільша частка перевезеної продукції річковим транспортом у 2018 році припадала на будівельні вантажі – 1,46 млн тонн або 39,5%, на другому місці – руда (523,5 тис. тонн або 14,2%), на третьому – зерно (398,2 тис. тонн або 10,8%) [5].

Основним товаром, що перевозиться річковим транспортом в Україні, протягом останніх 10 років були зернові.

Розташування основних районів вирощування зернових поблизу основної водної артерії сприяє їх перевезенню річковим транспортом. Враховуючи той факт, що основну масу зернових в Україні вирощують малі та середні фермерські господарства, то створення елеваторної інфраструктури для накопичення вантажних партій та подальшого використання залізничного транспорту для перевезення є витратним та недоцільним.

При використанні автомобільного транспорту, не дивлячись на його зручність та можливість перевезення невеликих партій вантажу, значним недоліком є висока собівартість автомобільних перевезень. Річковий транспорт, у свою чергу, може запропонувати як послуги елеваторних комплексів, які розташовані перш за все в Дніпровському річковому порту, так і перевезення невеликих партій зернових вантажів шляхом завантаження їх до контейнерів.

Не дивлячись на відносно невелику річну пропускну здатність зернової інфраструктури (0,6 млн тонн у порівнянні з майже 40 млн тонн загального обсягу експорту зернових) така логістична схема може стати корисною альтернативою для виробників, які знаходяться у безпосередній близькості до річкових портів [6].

Проте, на шляху зростання вагомості річкових перевезень в складі транспортних послуг існує низка факторів, які обумовлюють стагнацію або навіть зменшення обсягів перевезень внутрішнім водним транспортом. До них можна віднести наступні: відсутність модернізованої законодавчої бази, яка регулює логістичну діяльність всіх видів транспорту, в тому числі і річкового; застаріла портова інфраструктура; нестача спеціальних приймальних вантажних пунктів; нестача сучасного річкового транспорту; недостатнє фінансування інфраструктури внутрішніх водних шляхів. Крім того, річкові перевезення Дніпром закриті для вільного доступу транспортних суден під іноземними прапорами без відповідного одноразового дозволу.

Саме на вирішення раніше зазначених проблем має бути спрямована

робота Міністерства інфраструктури України. Наразі країни Європейського Союзу взяли курс на всебічне сприяння розвитку та посиленню використання внутрішніх водних шляхів. В Україні ж гальмуються навіть базові реформи. Через це незадоволені наявною ситуацією перевізники різних видів продукції (перш за все зернових) шукають можливість для впровадження альтернативних схем транспортування.

За наявності державного сприяння та залучення відповідних інвестицій, внутрішні водні шляхи можуть стати альтернативою українським транспортним мережам, що сприятиме розвитку конкуренції на ринку логістичних послуг, підвищенню рівня транспортного забезпечення відправників та зменшення ризиків на етапі транспортування продукції.

Література

1. Огороков А.М. Аналіз перспектив розвитку контейнерних перевезень в Україні. *Транспортні системи та технології перевезень*. 2015. №10. С. 98-105.
2. Стратегічний план розвитку річного транспорту до 2020 року : затв. Наказ Міністерства інфраструктури України від 18.12.2015 р. №43. URL: <https://mtu.gov.ua/documents/446.html>.
3. Про транспорт: Закон України від 10.11.1994 №232/94. *Відомості Верховної Ради України*. 1994. №51. Ст.446. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр/stru>.
4. Положення про судно-годинні норми навантаження і розвантаження річкових вантажних суден: Наказ міністра річкового флоту СРСР №67 від 30.05.1966р. URL: <https://rada.gov.ua>.
5. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Укррічфлот: офіційний сайт. URL: <http://ukrrichflot.ua/ua>.

ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Тарасенко В.С.,

студентка факультету програмної інженерії та бізнесу

Національний аерокосмічний університет

ім. М. Є. Жуковського

"Харківський авіаційний інститут"

м. Харків, Україна

Найважливішою складовою частиною міжнародних економічних відносин є валютні відносини, через них здійснюються платіжні та розрахункові операції у світовій економіці. Формою організації та регулювання валютних відносин є валютна система. Валютна система - це сукупність економічних відносин, пов'язаних з формуванням валюти і форм їх організації (наявністю відповідних інститутів: організацій, установ, правових норм).

В цілому, існує 167 офіційних національних валют, що циркулюють по всьому світу. Хоча число незалежних країн становить 197 плюс близько п'яти десятків залежних територій. Справа в тому, що деякі з них не мають свої власні гроші і офіційно використовувати іноземну валюту.

Таким чином, Європейський Євро використовується в 34 незалежних держав і зарубіжних територій, долар США використовується в 10 зарубіжних країнах і в США, Захід КФА франк - в 8 і франку Центральної Африки CFA - в 6 африканських держав, Східно-карибський долар - в 6 країнах Карибського басейну. Найбільш торгованих валют у світі є долар США, при цьому близько 47% частки глобальних платежів і 87% валютного ринку денного обороту. На другому місці знаходиться євро, маючи близько 33% щоденних валютних операцій і 28% частку міжнародних банківських платежів.

У міжнародних фінансах під світовою валютою (або глобальною валютою) розуміється валюта, в якій проводиться велика частина міжнародних платежів і яка є основною резервною валютою.

Валюти можуть мати багато форм в залежності від наступних параметрів: що емітуються, ким емітується і чим забезпечується. Конкретна конфігурація параметрів призводить до різних типів грошей.

Швидкість, коректність і безпеку міжнародних розрахунків - базовий фактор успішної зовнішньоекономічної діяльності країни, особливо в разі неповної конвертованості національної валюти. Використання основних резервних валют - необхідність світової фінансової системи.

Резервною вважається валюта, що входить в золотовалютні резерви країни і тим самим забезпечує підтримку національної грошової одиниці. Використання резервних валют в якості номіналу боргових зобов'язань і цінних паперів (таблиця 1) дозволяє знизити ризики від курсових коливань, а також в цілому підвищити ефективність і швидкість обороту міжнародного ринку капіталу.

Таблиця 1 – Світовий валютний склад офіційних резервів за 1-й та 2-й квартали у 2019 році у млн. долл. США.

Світовий валютний склад офіційних валютних резервів	1-й квартал	2-й квартал
Всього валютних резервів	11 607 014,65	11 732 569,03
Розподілені резерви	10 899 006,27	11 021 225,42
Претензії в доларах США	6 742 183,62	6 792 225,70
Претензії в євро	2 205 243,40	2 242 712,88
Претензії в китайських юанях	212 694,85	217 643,88
Претензії в японських ієнах	571 700,41	596 609,72
Претензії в фунтах стерлінгів	494 419,38	488 561,28
Претензії в австралійських доларах	182 476,14	187 572,04
Претензії в канадських доларах	209 249,10	211 057,43
Претензії в швейцарських франках	15 282,34	15 808,79
Претензії в інших валютах	265 757,03	269 033,71
Нерозподілені резерви	708 008,38	711 343,61

Продовження таблиці 1

Акції виділених резервів	93,90	93,94
Акції в доларах США	61,86	61,63
Акції євро	20,23	20,35
Акції китайського юаня	1,95	1,97
Акції японської ієни	5,25	5,41
Акції фунтів стерлінгів	4,54	4,43
Акції австралійських доларів	1,67	1,70
Акції канадських доларів	1,92	1,92
Акції швейцарських франків	0,14	0,14
Акції інших валют	2,44	2,44
Акції нерозподілених резервів	6,10	6,06

Спеціальні права запозичення - даний термін застосовується для штучної платіжної (і резервної) грошової одиниці, створеної МВФ в 1969 році для розрахунків між учасниками і сторонніми власниками. Застосовується для регулювання сальдо і покриття дефіциту платіжного балансу, розрахунків за кредитами і поповнення активів фонду.

Код одиниці - СПЗ (згідно стандарту ISO4217). Існує тільки в безготівковому варіанті, не є конвертованим і борговим зобов'язанням. Основна мета створення: усунення суперечності між національною і міжнародною природою резервних валют (парадокс Триффіна).

Курс СПЗ розраховується щодня і є доларову вартість кошика з п'яти валют: долар США, євро, фунт стерлінгів, ієна і китайський юань. Процентна ставка по СПЗ публікується щотижня, вага входять в корзину валют коригується раз в п'ять років.

Основними світовими валютами традиційно вважаються долар США (USD), євро (EUR), британський фунт стерлінгів (GBP), швейцарський франк

(CHF) і японська ієна (JPY). Левова частка всіх валютнообмінних операцій, що здійснюються в світі, припадає на взаємну конвертацію саме цих п'яти валют.

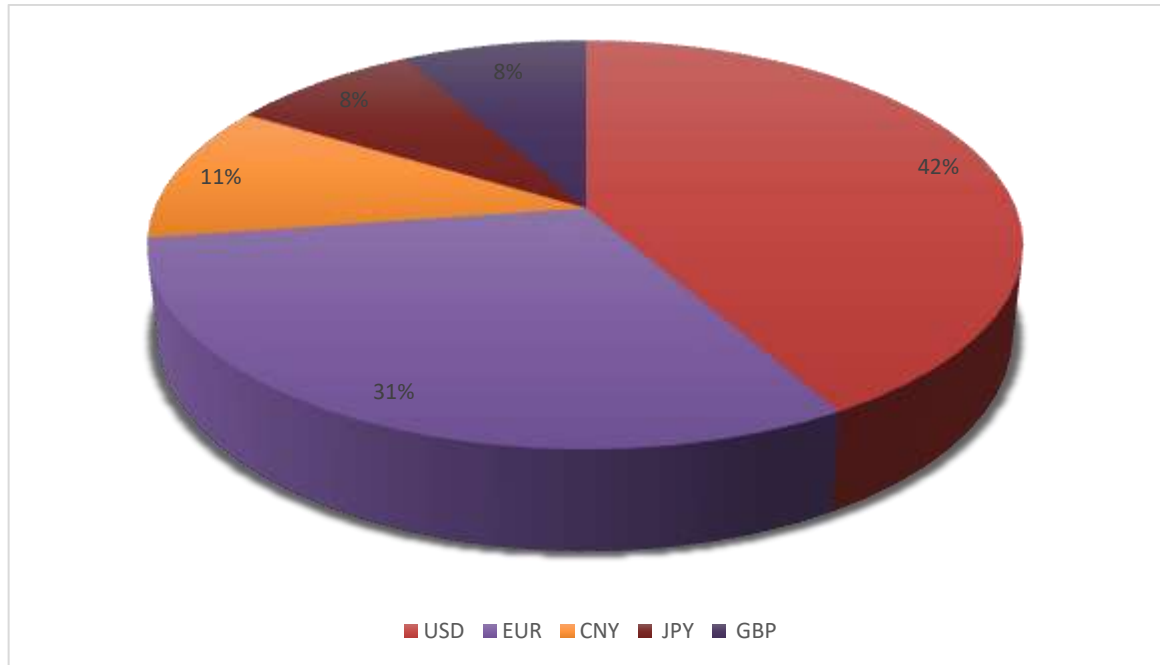


Рисунок 1. - Курс основних світових валют в кошику СПЗ, у процентній вазі валюти в кошику, за період 2016-2020 роки.

Література:

1. INTERNATIONAL MONETARY FUND [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=41175>. – Заг. з екрану.

МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

*Ткаліч Н.С.,**студент кафедри обліку та фінансів**Науковий керівник: **Криворучко М.Ю.****к.е.н., доцент кафедри обліку та фінансів**Черкаський державний бізнес-коледж**м. Черкаси, Україна*

Масова міграція трудових ресурсів з України на межі національної катастрофи в останні роки. Найбільше цьому посприяла невдала економічна політика. На країну можуть чекати незворотні наслідки, якщо не почати діяти негайно, саме тому, тема міграції є дуже актуальною в Україні на сьогодні.

Сучасні дані свідчать про те, що кількість міжнародних мігрантів у світі складає 244 мільйони (або 3,3% населення). Найважливіший фактор задля якого населення мігрує – робота. За останніми даним у світі переважає кількість мігрантів, що працюють. Глобальне переміщення населення знаходиться на рекордно високому рівні: кількість внутрішньо переміщених осіб перевищує 40 мільйонів, а число біженців – 22 мільйони [1]. Українські довгострокові трудові мігранти зайняті переважно у сферах будівництва (45%), виробництва (12%) та побутових послуг (12%). Серед короткострокових трудових мігрантів більша частка зайнятих у сільському господарстві (11%), велика кількість працівників у будівництві (37%) [2]. Країнами попитом яких найбільше користувалися трудові мігранти з України у 2017 р. були Німеччина, Польща, США, Канада та інші.

З 2016 р. саме різке падіння рівня життя посприяло масовій еміграції українців за кордон, а з 2017 р., введення безвізового режиму збільшилася кількість прихованої (нелегальної) еміграції [3].

Після тривалої бездіяльності влади, щодо цієї проблеми, 6 травня 2019 року в парламенті був зареєстрований законопроект "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо подолання та упередження негативних наслідків масової трудової міграції українців за кордон", але 29

серпня 2019 року проект було відкликано [4]. Останні дані Міністерства соціальної політики, свідчать про наступне: постійно за кордоном працюють 3,2 млн наших громадян, а взагалі в процес трудової міграції залучено до 9 млн осіб. Це активні люди, які готові їхати за кордон заради заробітку та підтримання своїх сімей. Вони є фахівцями у різноманітних сферах, відтік яких послаблює українську економіку та ставить під питання умови її зростання. Для прикладу, у 2013 році кількість трудових запрошень для українців від Польщі становила 218 тис, в той час як у 2017 році склала 1,7 млн.

Зараз бізнес страждає від відтоку робочої сили, і незабаром може постраждати вся країна, бо держава не отримує податків, і немає чим наповнювати Пенсійний фонд України. Дані Світового банку свідчать, що загальна сума приватних трансфертів минулого року становила 14 мільярдів доларів, тоді як Національний банк дає дещо інші показники – 11 мільярдів доларів. Така невідповідність спричинена тим, що українці витрачають чималу суму на проживання в країнах, де вони працюють, та сплачують там податки.

Якщо нинішня влада не почне вживати дії щодо покращення економічної ситуації всередині країни, то це призведе до посилення тягаря на решту працездатного населення, що працює в Україні. Зокрема, постає гостре питання фінансування Пенсійного фонду, і вже зараз відчуваються серйозні проблеми його заповнення. Шляхом зростання міграції робочої сили, Україна гальмує свій економічний розвиток та стає не цікавою інвесторам для вступу в економіку країни.

За даними ООН населення України може скоротитися на 18% до 2050 року і досягти 36 мільйонів осіб. З березня 2018 року покинули Україну близько мільйона людей. Національний банк України (НБУ) у своєму звіті називає посилення трудової міграції ключовим ризиком для майбутнього економічного зростання країни. Якщо навіть зовнішні умови для наших експортних товарів будуть сприятливими в найближчому майбутньому, і розпочнеться приплив зовнішніх та внутрішніх інвестицій у реальний сектор, розвиток не буде швидким. Зараз неабиякою проблемою є дефіцит робочої сили, особливо в технічному та інженерних сегментах.

Національний банк Польщі повідомляє, що саме міграція робочої сили з України посприяла підвищенню темпів економічного зростання Польщі. Частина польських трудових мігрантів була замінена напливом мігрантів з України.

В останні роки кількість працездатного населення України зменшилася з 20,9 млн. (2010 р.) до 17,85 млн. (2017 р.), а основними причинами цього стали анексія Криму та окупація частини Донбасу. Для того, щоб збільшити ВВП країни на 5-7%, ми потребуємо додаткову робочу силу у розмірі 5 мільйонів та приблизно 2-3 мільйони малих підприємств. Якщо звернути увагу на демографічні чинники, то можна сказати, що вже у 2025 році на одного українця що працює буде троє пенсіонерів, а отже, система соціального забезпечення зазнає нищівного удару.

Для вирішення вище зазначених проблем необхідно скористатися досвідом сусідніх країн, з високо розвинутою економікою, – ми можемо запрошувати громадян інших країн, які захочуть працювати на запропоновані заробітні плати. Але досі не зрозуміло громадяни яких саме країн можуть стати «донорами» трудових ресурсів для України.

Другим, не менш важливим фактором для розв'язання даних проблем, є зменшення податкового тягара для малого бізнесу. Також, держава повинна зосередитися на створенні сприятливих умов для виробництва окремих видів товарів та послуг, які призведуть економіку до зростання. Ще одним важливим аспектом у розв'язанні поставленої проблеми є розвиток цифрової економіки та розвиток креативної зайнятості.

Так само сильно, як і висока зарплатня, мігрантів з України приваблює рівень життя в країні в яку вони їдуть. Розвиток інфраструктури, медичне забезпечення, гідне соціальне забезпечення, – саме над цим нам потрібно працювати.

Отже, теперішня влада України повинна зосередити свої сили на міграції населення, яка руйнує й без того нестійку економіку країни. Потрібно створити комфортні умови праці в нашій країні таким чином, щоб не тільки повернути мігрантів додому, а ще й заохотити іноземну робочу силу, та інвесторів. Дуже

важливо розуміти, якщо й надалі Україна буде рухатися в такому напрямку як зараз, крах української економіки буде неминучим.

Література:

1. IOM (2017) World Migration Report 2018. UN, New York. - Режим доступу: <https://doi.org/10.18356/f45862f3-en>.
2. Migration moods of Ukrainians, 2017. Europe without barriers. – Режим доступу: <https://english.europewb.org.ua/migration-moods-of-ukrainians-survey/>.
3. Українське суспільство: міграційний вимір: нац. доповідь / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. – К., 2018. – 396 с. – Режим доступу: https://www.idss.org.ua/arhiv/Ukraine_migration.pdf.
4. Проект Закону про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо подолання та упередження негативних наслідків масової трудової міграції українців за кордон. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=65898.

Економічні науки

ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ОСНОВНИЙ СТИМУЛ ЕФЕКТИВНОЇ ПРАЦІ

Ткаченко О. О.

студентка, кафедра «Обліку і аудиту»

Одеська національна академія

харчових технологій,

м. Одеса

Для організації ефективної діяльності і високої продуктивності праці кожної організації, керівництву підприємства слід здійснювати певний комплекс заходів для стимулювання співробітників, а також збільшенню їх зацікавленості в праці. Одним з найважливіших факторів являється мотивація праці – це одна з складових діяльності будь якої організації.

Саме заробітна плата являється найважливішою спонукальною силою для робітника.

Заробітна плата – це частина того суспільного продукту, яка в грошовій формі видається робітнику в відповідності до кількості, а також якості затраченої ним праці.

Заробітну плату можливо поділити на два основних види – це основна заробітна плата та додаткова [2].

1) Основна заробітна плата – це винагорода за роботу, яка виконана в відповідальності з встановленими нормами праці. До них можливо віднести тарифні ставки, оклади, а також відрядні розцінки.

2) Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю, яка виконана поверх встановленої норми, а також за трудові успіхи або за особливі умови праці. Це можуть бути премії, різноманітні надбавки та доплати, сюди ж відносять і компенсаційні виплати.

Не варто також забувати і про те, що на заробітну плату впливає велика кількість факторів. До основних з них можливо віднести такі: професія, вік, ситуація в країні, сезонність.

Заробітна плата виконує ряд важливих функцій, як в економіці, так і в житті людей. Вона являється одним з стимулюючих знарядь праці і, можливо, одним з найголовніших.

Функції заробітної плати:

1. Відтворювальна функція заробітної плати в тому, що вона повинна бути достатньою для того, щоб забезпечити розширене відновлення робочої сили.

2. Стимулююча – заробітна плата стимулює залучення людей в процес праці, її ефективне використання та підвищення кваліфікації.

3. Розподільча – величина заробітної праці забезпечує розподілення працівників по робочим місцям.

4. Облікова – за допомогою заробітної плати здійснюється контроль за мірою праці та величини її оплати.

5. Соціальна – сприяє забезпеченню життєвого рівня не тільки самих робітників але й не праце спроможних членів сім'ї.

Разом з цим світовий банк констатує зниження рівня бідності в Україні, розрахованого за методологією банку [3].

Який відзначає в матеріалах, рівень бідності знизився до 4,0% у 2018 році з 4,9% у 2017 році і 6,4% у 2016 році. Також за даними Держстату, частка населення середньодушовими доходами нижче законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (1700 грн) у I півріччі 2018 року знизився в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 1,5 в.п. і склала 2% [1].

За 15 років офіціальні доходи на одного члена української сім'ї збільшились в 12 разів, підрахувала Держслужба статистики. Якщо в 2002 році на кожного проходило в середньому по 245 грн в місяць, то в 2016-м – майже 3000 грн.

Але експерти відмічають – розходи сімей за ці роки також вирости в рази, тому говорити про те, що народ має більше, не доводиться. Скоріше навпаки.

Мінімальна заробітна плата, являється ще одним важливим терміном в економіці праці. Мінімальна заробітна праця – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватись оплата за виконану працівником місячну, а також почасову норму праці (об'єма роботи).

Мінімальна заробітна плата в Україні з 1 січня 2019 року зросла до 4173 грн в місяць, або до 25,13 грн в погодинному розмірі. Ці суми в 2018 році становили: мінімальна заробітна плата – 3723 грн, у погодинному розмірі 22,41 грн.

Відтак, пожиточний мінімум на одну особу в місяць у 2019 році з 1 січня становить 1853 грн, з 1 липня – 1936 грн, з 1 грудня – 2077 грн.

Також спостерігається збільшення середньої заробітної плати в різних регіонах країни. Детальний звіт з росту середньої оплати по різних регіонах країни наведений в таблиці 1.

Таблиця 1 –Зріст середньої оплати праці по регіонам України

2019	січень	лютий	березень	квітень
Україна	9223	9429	10237	10269
Вінницька	8262	8333	8642	8811
Волинська	7559	7711	8089	8189
Дніпропетровська	9645	9407	10327	10590
Донецька	10045	10512	11365	12134
Житомирська	7485	7625	8080	8029
Закарпатська	8109	8312	8898	8712
Запорізька	9356	9273	10496	10216
Івано-Франківська	7775	8037	8323	8562
Київська	9722	9812	10386	10666
Кіровоградська	7279	7415	7839	8014
Луганська	7607	7797	7922	8297
Львівська	8231	8368	8837	8906
Миколаївська	8577	8702	10213	9159
Одеська	8296	8350	8771	8884
Полтавська	8815	8823	9480	9698
Рівненська	7682	7822	9428	8297
Сумська	7488	7819	7998	8176
Тернопільська	7068	7347	7676	8090
Харківська	8029	8229	8711	8891
Херсонська	7139	7292	7742	7695
Хмельницька	7439	7604	8609	8235
Черкаська	7654	7800	8522	8653
Чернівецька	6958	7186	7437	7698
Чернігівська	7184	7288	7794	8217
м.Київ	13721	14513	16207	15876

Збільшення середньої оплати праці здійснюється лише на декілька відсотків, що відповідно не веде до суттєвої різниці.

На сьогоднішній день заробітна плата, вже перестала бути основним стимулом ефективної роботи, також багато професій, в світлі маленької оплати праці, втратили свою привабливість і статус. Також перестала виконуватись облікова функція, яка виконувала контроль за мірою праці та величиною її оплати. Робота пов'язана з великим навантаженням і затратою сили не оплачується в належній мірі [4].

Література:

1. Державна служба статистики України.
2. Майоров Н. А., Степнова О. В. Ринок праці і заробітної плати//

Проривні економічні реформи в умовах ризику та невизначеності: збірка статей Міжнародної науково-практичної конференції. 2016.

3. Доповідь Світового банку "Europe and Central Asia Economic Update, Spring 2019: Financial Inclusion".

4. Кондрашева Н. Н., Александрова А. В. Мотивація персоналу на основі КРІ // Теоритичні та практичні питання науки XXI віку: збірка статей Міжнародної науково-практичної конференції. 2014.

УДК 339.9

Економічні науки

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА АФРИКАНСЬКОМУ КОНТИНЕНТІ

Ткачук Х.Л.,

Студент економічного факультету

*Чернівецький національний
університет імені Юрія Федьковича*

м. Чернівці, Україна

Регіональна економічна інтеграція має вирішальне значення для африканських держав, оскільки вони характеризуються як відносно невеликі за розміром ринку і це перешкоджає їхньому процесу розвитку та інтеграції до

світової економіки. Однак, існує низка проблем які стоять на заваді цьому процесу і через них рівень інтеграції на даному континенті найнижчий у світі.

Перша проблема стосується розриву між укладеними угодами та їх виконанням. Це можна пояснити тим, що терміни впровадження даних угод є нереальними, а також відсутність відповідних інституцій, які мають повноваження та ресурси для виконання цих рішень та контролю за виконанням програм.

Друга проблема, яка стає на заваді даним процесам - це існування декількох домовленостей про регіональну інтеграцію в межах одного регіону, які суперечать одна одній. Багато країн належать до більш ніж одного регіонального угруповання. Наприклад, Кенія та Уганда є членами як Східно-африканського співтовариства (САС) [1], так і Економічного співтовариства країн Східної та Південної Африки (КОМЕСА) [2]. Така ситуація накладає велике навантаження на обмежені адміністративні ресурси. Країна, яка належить до двох або більше регіональних угруповань, має багато фінансових зобов'язань, і в той же час повинна приймати рішення щодо узгодження політики.

Багатократність членства створює низку непорозумінь з тарифними ставками. Наприклад, КОМЕСА, САДК та САС поділяють подібні цілі створення митного союзу. САС вже створили свій спільний ринок [3]. У Митному союзі існуватиме загальний зовнішній тариф. Отже, країни, які належать до декількох угруповань, стикаються з труднощами у прийнятті загального зовнішнього тарифу. Такі країни повинні серйозно переглянути своє членство, оскільки неможливо мати два різні загальні зовнішні тарифи. Більше того, існує можливість суперечливих зобов'язань щодо членства, різних стратегій та цілей, правил та адміністративних процедур, що врешті-решт перешкоджатиме процесу інтеграції.

Наступною проблемою яка пов'язана з множинністю організацій є невизначеність, яку вона створює у свідомості окремих суб'єктів внаслідок різниці в юридичній практиці. Регіональні економічні угруповання мають свою правосуб'єктність; вони є юридичними особами і генерують власну

юриспруденцію. Це створює проблему у виконанні судових рішень, винесених трибуналами. Подібні ситуації затримують транскордонну торгівлю, оскільки торговцям потрібний ступінь впевненості, що існує ефективний механізм вирішення транскордонних суперечок.

Ще одна нагальна проблема в африканських країнах - це інфраструктура. Проблеми з дорогами, залізницею, портами, повітряним транспортом, енергетикою є однією з головних перешкод економічному зростанню та інтеграції в Африці. транскордонна торгівля. Транспортний сектор континенту характеризується роздробленістю, недостатньою пропускнуною спроможністю та низькою ефективністю, а багато морських портів та аеропортів потребують оновлення та розширення. Енергетична інфраструктура також є важливим елементом інтеграції. Для багатьох африканських країн характерна відсутність достатньої енергетичної інфраструктури. Влада континенту добре обізнана, що без належної енергії Африка не може ефективно торгувати між країнами-членами або розвивати стійкі галузі.

Також існує велика економічна нерівність між різними африканськими країнами, що ускладнює залучення до рівного рівня відкритості, і навіть може спричинити затримку у прийнятті рішень щодо подальшої інтеграції. Прикладом цього є проект протоколу САДК 1996 року про вільний рух людей. Проект мав на меті впровадити протягом 10 років вільний рух громадян країн-членів САДК між країнами, а також регулювати рух громадян, які не є членами САДК, в межах та в межах регіону. Однак проект протоколу був замінений на інший у 1997 році [4]. Адже за відсутності узгодженої регіональної законодавчої бази щодо переміщення осіб у регіоні САДК, такі країни як ПАР, Намібія і Ботсвана це привабливе місце для трудових мігрантів, що в'їжджають в країну, переважно нелегальним шляхом.

Також проблемою є домінування кількох країн, а також величезні розбіжності за розмірами серед членів регіональних угруповань. Механізми забезпечення компенсації менш розвиненим членам угруповань є неефективними або взагалі відсутніми. Залежність багатьох країн Африки від колишніх

колоніальних держав, як правило, протидіє життєздатним регіональним угрупованням.

Слід виокремити проблему того, що дані процеси відбуваються лише за ініціативи держави. Обговорення інтеграційних ініціатив з громадськістю і приватним сектором є відсутнє або мінімальне. Рішення на континентальному та регіональному рівнях приймаються з обмеженою участю та обговоренням на національному рівні. Відсутність розповсюдження рішень та протоколів, що стосуються питань регіональної інтеграції, серед приватних суб'єктів та громадськості, сприяє перешкоджанню процесу інтеграції, а також обмеженому прогресу у впровадженні регіональних угод про інтеграцію та рішень, прийнятих як на регіональному та континентальному рівнях у національні плани розвитку та стратегії.

Отже, існує ряд перешкод пов'язаних з інтеграційними процесами в даному регіоні, які потрібно усунути. Ці процеси є життєво важливими для вирішення питань, які не можуть бути вирішені на національному рівні.

Літратура:

1. United Nations Economic Commission for Africa [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.uneca.org/oria/pages/comesa-common-market-eastern-and-southern-africa>.
2. East African Community [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.eac.int/eac-partner-states>.
3. East African Community [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.eac.int/eac-history>.
4. United Nations Economic Commission for Africa [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.uneca.org/pages/sadc-free-movement-persons>.

НОТАТКИ

