

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



«СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ В НАУЦІ»

10 лютого 2020 року

Частина 1



м. Вінниця

Стратегічні пріоритети в науці, XL Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. – м. Вінниця, 10 лютого 2020 року. – Ч. , с. 100.

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей XL Міжнародної науково-практичної інтернет - конференції «Стратегічні пріоритети в науці», 10 лютого 2020 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>Василечко Х.С.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ	5
<i>Герасимук М.О.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІЗ СУЧАСНИХ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ І ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	9
<i>Гончарова В.О.</i> ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМ- НИЦТВА УКРАЇНИ.....	14
<i>Дем'яненко О.О., Левчук М.В.</i> ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ У ЗАК- ЛАДАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ	17
<i>Дем'янчук Н.Б.</i> АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДЕБІТОРСЬ- КОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ	20
<i>Калашнікова Ю. М.</i> МВФ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНО- КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН.....	27
<i>Квач К.М.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	32
<i>Кириленко Т.Л.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ МІНІМІЗАЦІЇ ГОСПО- ДАРСЬКИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	34
<i>Кода К.А.</i> УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИ- ЄМСТВ	38
<i>Коцюбчик К.Ю.</i> АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В Україні	41
<i>Кравченко М.В., Кравченко Л. А.</i> ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ НА ПРОЦЕС ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ОСВІТИ.....	44
<i>Molchanova E., Doroshenko D.</i> BLUE BOTTLE COFFEE ROASTERS STRATEGY FOR ENTERING THE COFFEE MARKET OF UKRAINE	46
<i>Морозюк В.А.</i> ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛО- ВИХ ПІДПРИЄМСТВ України.....	53
<i>Морозюк В.А., науковий керівник Аверкина М.Ф.</i> ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ У ЛОГІСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	58

<i>Надточій А.О., Прудис В.М.</i> ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ	61
<i>Підпалок А.О., Гадецька З.М.</i> ІНФОРМАЦІЙНИЙ РИНОК: ОСОБЛИВОСТІ ТА СТРУКТУРА	69
<i>Побережник Ю.В.</i> ЗОЛОТОВАЛЮТНІ РЕЗЕРВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НБУ	73
<i>Полюк М.І.</i> БІЗНЕС АКТИВНІСТЬ, ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНЦІЇ В ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ.....	79
<i>Сельвеструк О.О.</i> ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	83
<i>Тарасюк С.В.</i> МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ України.....	86
<i>Терлецька М.К.</i> ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОСМЕТИЧНО-ПАРФУМЕРНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	90
<i>Шишолік І.В., Левкова А.П.</i> ДІЯЛЬНІСТЬ ХОСТЕЛІВ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ	94

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ

*Василечко Х.С.,
студентка економічного факультету
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича
м. Чернівці, Україна*

У зв'язку з численними змінами, що відбулися в економіці України протягом останніх тридцяти років, а також відповідно до проблем соціально-економічного плану, що існують в будь-якій сучасній державі, оцінка динаміки соціально-економічних процесів, що протікають в країні, – справа досить актуальна.

Поняття і структура економічного потенціалу виступають важливими термінами в структурі науково-методичного забезпечення функціонування та організації національної економіки, дослідження особливостей формування та закономірностей роботи країни, її виробничої структури та інфраструктурної складової [1, с. 120].

Саме економічний потенціал як узагальнююче визначення, виступає матеріальною основою регіональної та національної економіки. У зв'язку з цим проблеми величини економічного потенціалу України є актуальними як для наукових досліджень, так і з точки зору формування інструментарію для проведення практичного аналізу. Аналіз складових економічного потенціалу країни, його нарощування та ефективного використання, теоретичне забезпечення зазначених процесів мають ключове значення на сучасному етапі розвитку.

Доцільно детально проаналізувати головні складові економічного потенціалу України в умовах сьогодення. Економічний потенціал продуктивних сил України значною мірою визначається насамперед її природним потенціалом, територією, географічним положенням, наявними корисними копалинами, питомою вагою чорноземів, ступенем екологічного забруднення.

Економічний потенціал України значно вищий, ніж у Польщі, Грузії, Румунії чи Індонезії. В Україні найбільший в Європі запас родючої землі.

Вигідно і її географічне положення на перехресті Європи та Азії. Україна являється аграрною країною, за допомогою неї можна забезпечити потреби в продовольстві 1 млрд осіб. Україна посідає перше місце в Європі за площею орних земель і перше місце в світі з експорту соняшнику і соняшникової олії. Друге місце в світі Україна займає з експорту кукурудзи, а третє – за площею чорнозему і виробництва ячменю. Четверте місце у світі вона посідає за обсягом вирощування картоплі, експорту ячменю, виробництва кукурудзи та жита. З виробництва та експорту пшениці та курячих яєць Україна посідає сьоме місце у світі. У Європі зараз тренд на екологічно чисту агропродукцію. Україна може її виробляти, упаковувати і дорого продавати [4, с. 34].

Також не варто забувати, що Україна являється індустріальною країною. Вона займає друге місце в Європі за потужністю газотранспортної системи (вихідна пропускна потужність – 142,5 млрд кубометрів газу) і друге місце в світі з експорту чавуну. Третє місце в Європі за потужністю АЕС, виробництва локаторів і локаційної техніки. Четверте місце в світі з експорту турбін для АЕС і експорту залізних руд, а також четверте місце в Європі по довжині залізниць – 21,7 тисяч км, п'яте місце в світі з експорту каолінових глин і восьме – з експорту титанових руд. Україна посідає десяте місце у світі за обсягами випуску сталі. Україна належить до країн з високим рівнем освіти. Чисельність докторів економічних наук в Україні становить 16,5 тисяч осіб, кандидатів наук – понад 90 тисяч осіб. Однак державна політика в плані розвитку економіки відстала на 20 років [4, с. 65].

Україна до 90-х років ХХ ст. мала досить високорозвинений економічний і промисловий потенціал, заснований на великому машинному виробництві, плановій системі господарювання, переважно одержавленій формі власності, колективній формі організації праці. Формування самостійної держави зажадало перетворення політичних і громадянських інститутів, реформування економіки, зміни ідеології суспільства, його основних класів і груп населення. Провідною в економіці стала приватна власність.

Україна входила до двадцятки найбільш розвинених країн Європи, в даний час в міжнародних рейтингах за найважливішими соціально-економічними

показниками вона займає місця в діапазоні від 70 до 150. Економічний і промисловий потенціал поступово руйнується, обладнання старіє, фізичний і моральний знос його підвищується, знижується кваліфікація кадрів та ін.

Протягом останніх років країна не мала і не має тієї верстви населення, суспільства, яка в цивілізованих країнах іменується елітою (політичною, культурною, науковою і т.п.), орієнтованої на створення реально незалежної, сучасної, розвиненої країни. Відсутня державна ідеологія, яка покликана об'єднувати суспільство. Має місце міграція з країни вчених, інтелектуалів, обдарованої молоді. Суспільство розколото за політичними, національними, релігійними, територіальними, майновими та іншими ознаками. Не варто забувати про анексію Кримського півострова та ситуації на Сході країни. Країна залишається обмеженою в кількості основного капіталу через нестачу інвестицій, включаючи і прямі іноземні інвестиції [3, с. 7].

З точки зору рівня ВВП на душу населення, Україна залишається однією з найбідніших країн регіону, тобто знаходиться на рівні Молдови, Вірменії та Грузії. Нинішні прогнози МВФ по Україні до 2023 року навіть гірше, ніж по Молдові. Фактично українці, за офіційною статистикою, стали найбіднішими жителями Європи, при тому, що вони були на рівних з Польщею всього 30 років тому [2, с. 20].

Україна зараз знаходиться на роздоріжжі: незважаючи на відновлення економічного зростання після кризи 2014-2015 років, темпи зростання залишаються занадто низькими, щоб Україна могла досягти рівня доходів сусідніх європейських країн.

Можна визначити шляхи вирішення основних проблем економічного зростання України та покращення її економічного потенціалу. Досягнення більш високого і стійкого економічного зростання вимагає впровадження критично важливих реформ для підвищення продуктивності і зростання інвестицій, у тому числі в таких сферах, як: верховенство права і захист прав власності, належне управління і нагляд у фінансовому секторі, розвиток

конкуренції в газовому секторі, а також логістика і зв'язок, щоб використовувати можливості зовнішньої торгівлі по повній.

Виходячи з вітчизняного та закордонного досвіду реформування економіки і суспільства в останні десятиліття (останні 25-30 років) Україні слід змінити парадигму розвитку, використовувати принципи кейнсіанства та інституціоналізму у відносинах державного регулювання та управління економікою і розвитком суспільства. Для цього необхідно негайно припинити військове протистояння на південному сході країни.

Виходячи з місткості внутрішнього ринку і реального експорту, підготувати рекомендації по відновленню перспективних підприємств, модернізації або ліквідації зайвих потужностей, створенню на звільнених площах перспективних, необхідних державі виробництв. Змінити ставлення до науки, освіти, охорони здоров'я. Розглядати фінансування їх не як витрати, а як інвестиції в розвиток інтелектуального та людського капіталу.

Необхідно також критично проаналізувати діючі форми і системи оплати праці та заробітної плати. Сформувати системи мотивації праці, що сприяють доведенню до оптимального рівня диференціацію доходів населення, участь трудящих і населення у власності та прибутках, управлінні виробництвом. Розробити та реалізувати систему підготовки еліти суспільства, закріплення молоді та фахівців в Україні, повернення населення, що мігрувало, в Україну.

Таким чином, можемо зробити висновок, що за роки незалежності Україна, з колись перспективної економічно розвинутої країни, перетворилася на економічного аутсайдера континенту. Володіючи колосальним науковим, технологічним, природним та людським потенціалами вона є однією з найменш інвестиційно-привабливих країн регіону. Враховуючи, що економічний потенціал категорія динамічна, за останні десятиріччя він зазнав змін не в кращу сторону. Крім того, неприйнятною є сутність його реалізації і ресурсозбереження.

Необхідно провести заходи програмного впливу на державному рівні щодо стабілізації економічного потенціалу, його подальшого нарощування і

ефективного використання, особливо в частині ресурсозбереження. Україні потрібно сконцентруватися на створенні стратегії розвитку та її реалізації. Нам потрібно побудувати свій план майбутнього України, визначивши місце нашої країни в світі, усунувши слабкі місця і реалізувавши конкурентні переваги.

Література:

1. Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 4 травня 2018 р.) / відп. за випуск д.е.н., проф. С. О. Якубовський. – Одеса: ОНУ імені І. І. Мечникова, 2018. – 172 с.

2. Матковський Р.Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Р.Б. Матковський. – К., 2017. – 20 с

3. Савченко В. Ф. Економічний потенціал України та державний вплив на нього / В. Ф. Савченко // Науковий вісник Полісся, 2015. – Вип. 2. – С. 7-16

4. Чинники і тренди економічного зростання в Україні: колективна монографія/ за ред. д-ра екон. наук М.І.Скрипниченко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2018. – 386 с.

УДК 657

Економічні науки

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІЗ СУЧАСНИХ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ І ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Герасимук Марія Олександрівна

студентка

Національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут»

ім. І. Сікорського

Анотація: Досліджено сучасні наукові підходи в області теорії потенціалу підприємства. В якості основних підходів до визначення потенціалу виділені: ресурсний, результатні і збалансований. Проаналізовано практичні

проблеми, що виникають при оцінці максимально можливого результату діяльності підприємства. Доведено, що вибір певної концепції оцінки потенціалу повинен мати комплексний характер при аналізі та оцінці різних видів потенціалів для кожного конкретного підприємства.

Ключові слова: економічний потенціал, визначення економічного потенціалу, теорія потенціалу, види потенціалу, аналіз економічного потенціалу, методи оцінки потенціалу.

Об'єктивним визначенням виробничих можливостей кожного підприємства давно займаються теоретики і практики, проте систематизований виклад основних принципів такого підходу у вигляді теорії потенціалу з'явилося тільки на початку 70-х років минулого століття. Сучасні роботи в області теорії потенціалу можна розділити на наступні групи [6]:

- термінологічні дослідження, які роблять акцент на змісті поняття потенціалу в масштабі національної економіки або галузі для виявлення відповідності потенціалу економіки зрослим потребам суспільства і підвищення ефективності їх роботи;

- якісний і факторний аналіз потенціалу економічних систем з урахуванням зміни макроекономічних умов;

- прикладні дослідження в області кількісної оцінки різних видів потенціалів суб'єктів господарської діяльності.

Оскільки науковий напрям «теорія потенціалу» для машинобудівних підприємств проходить період свого становлення, необхідно відзначити те загальне, що відзначається у всіх дослідженнях: під потенціалом практично всі, в кінцевому рахунку, розуміють сукупність наявних певних ресурсів або факторів виробництва. У вітчизняній науці в даний час існує 3 основних підходи до визначення потенціалу підприємства [1].

1. Ресурсний підхід, заснований на оцінці всіх видів ресурсів, якими володіє підприємство.

Він досить простий у використанні, так як вартість факторів виробництва відображається у фінансовій

звітності підприємств. Але їх величина не відображає повною мірою можливості підприємства, і при цьому не враховується ефективність їх використання.

2. Результатний підхід, який використовує аналіз результатів виробничо-господарської діяльності підприємства. Цей підхід також односторонньо оцінює потенціал підприємства, так як реальний результат може значно відрізнятись від потенційно можливого (максимального).

3. Збалансований, що оцінює результати діяльності по відношенню до використовуваних підприємством ресурсів.

При оцінці максимально можливого результату діяльності підприємства існує ряд практичних проблем:

- при високій диверсифікації, яка властива машинобудівного виробництва представляє певні труднощі оцінка виробничої потужності як окремих продуктів, так і всього підприємства в цілому;

- необхідність постійного моніторингу ринкової кон'юнктури і регулювання програми в залежності від отриманих результатів маркетингових досліджень;

- відсутність збалансованих ринкових цін на матеріали і вироблені вироби; - розкид рентабельності між різними продуктами.

Сучасний напрямок оцінки господарської діяльності підприємств на основі ресурсної збалансованості дозволяє оцінити ефективність вкладених коштів у розвиток підприємства по відношенню до зростання результатів його діяльності [5]. При вивченні цієї проблеми існує безліч тонких моментів, наприклад, обсяг виробництва визначається як в вартісному, так і в натуральному вираженні. При цьому обсяг виробництва у вартісному вираженні залежить від цін на матеріали і саму продукцію, а також від ринкової кон'юнктури, конкурентоспроможності продукції та попиту на неї. В цьому випадку виникає питання про те, який показник прийняти за основний при оцінці ефективності діяльності [4].

Можна також розглядати потенціал з позицій ресурсів, включаючи в нього: персонал, засоби виробництва і їх комбінації, що дозволяють

перетворювати ресурси, що надходять на вхід виробничої системи, в готову продукцію і послуги на виході. У цьому випадку поняття «потенціал» використовується як апріорне, а не в якості предмета дослідження.

Вибір певної концепції оцінки потенціалу (ресурсної, результативної, збалансованої) має величезну кількість труднощів, проте ця проблема особливо важлива не тільки в теоретичному напрямку, але і в найбільшою мірою в практичному.

Сьогодні в науковій літературі зустрічається велика кількість видів потенціалу підприємств, наприклад, потенціал фінансовий, економічний, інноваційний, виробничий, трудовий, науково-технічний, інвестиційний, відтворювальний, ринковий, стратегічний та інші. В економічній науці і практиці також пропонується такий вид потенціалу, як стратегічний, який визначається наявністю стратегічних ресурсів підприємства, відповідних обраної стратегії розвитку з урахуванням зміни кон'юнктури галузевих ринків.

Аналіз показує, що найбільш комплексною категорією є економічний потенціал, який в загальному випадку включає технічні можливості, інноваційні, інвестиційні і т. Д. І спирається на кількісні і якісні характеристики трудових ресурсів. Однак це не виключає розробки і аналізу окремих видів потенціалів, які відображають певні показники окремих видів відтворювальної діяльності підприємств.

Після переходу практично всіх галузей народного господарства до ринкової економіки багато вчених в області теорії потенціалу наголошують на необхідності аналізу ринкового потенціалу підприємств. Даний вид потенціалу оцінює чутливість до змін ринкової кон'юнктури зовнішнього і внутрішнього ринку підприємства, а також його ступінь адаптивності до цих змін. Для цього проводяться глибокі маркетингові дослідження для оцінки реального і потенційного попиту на продукцію, що випускається [7].

Поєднуючи ресурсний, результатні і збалансований підходи до оцінки потенціалу доцільно вводити єдине поняття «сукупний економічний потенціал підприємства», яку слід розглядати як комплексна характеристика накопичених

ресурсів і можливостей, включати різні напрямки (окремі види потенціалів), наприклад, організаційно-технологічний, технічний, трудовий, інноваційний, фінансовий потенціали та ін. Для кожного виду потенціалу необхідно визначати систему показників, яка об'єктивно могла б оцінити його кількісно за допомогою комплексних показників або на основі експертної оцінки.

Очевидно, що існуючий на підприємстві потенціал можна використовувати з різним ступенем ефективності. Це підтверджують практичні розрахунки, коли підприємство з високим потенціалом має низьку рентабельність, в той час як підприємство з невеликим потенціалом, але ефективним його використанням, домагається досить високих результативних показників [2]. Якщо підприємство не в повній мірі використовує свій потенціал, то зростання інвестиційних ресурсів ззовні не призведе до підвищення його ефективності [3].

Література:

1. Арсеньєва, Н. В. Дослідження теоретичних аспектів управління ресурсами підприємства машинобудування / Н. В. Арсеньєва, Е. В. Джамай, А. С. Зінченко // Вісник університету. - 2015. - № 12. - С. 5-7.
2. внучка, Ю. А. Особливості розробки проектів по комерціалізації науково-технічних нововведень / Ю. А. внучка, В. А. Московський, Е. І. Лукін // Наукові праці (Вісник МАТИ). - 2011. - № 18 (90). - С. 189-192.
3. Джамай, Е. В. Модель оцінки фінансово-економічного потенціалу вітчизняних підприємств наукомістких галузей промисловості / Є. В. Джамай, С. С. Дьомін, Н. В. Арсеньєва // Фінансовий менеджмент. - 2010. - № 6. - С. 3-10.
4. Зінченко, А. С. Застосування методу лінійної згортки критеріїв при оптимізації фінансового забезпечення діяльності організації / А. С. Зінченко, І. Р. Болквадзе, Ю. А. внучка // Вісник університету. - 2017. - № 1. - С. 113-117.
5. Пуятіна, Л. М. Перспектива використання економічної діагностики підприємства в кризових умовах /

Л. М. Путятіна, А. А. Сазонов, Н. А. Грешневікова // Вісник МГОУ. - 2017. - №2. - С. 187-195.

6. Путятіна, Л. М. Основні напрямки аналізу ефективності використання економічного потенціалу /Л. М. Путятіна, Н. В. Тарасова, Л. А. Лаврова // Економіка і управління в машинобудуванні. - 2016. - № 1. - С. 9-12.

7. Dzhamay, E. V. Enterprise Finance: Essence, Composition and Structure / E. V. Dzhamay, I. S. Kobersy, V. S. Novikov, D. V. Shkurkin // International journal of applied business and economic research. - 2017 - 15 (23). - pp. 297-304.

УДК 65

Економічні науки

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

*Гончарова В.О.,
студентка економічного факультету
Національний університет «Острозька академія»
м. Острог, Україна*

Малі підприємства відіграють провідну роль в забезпеченні ринку споживчими товарами та послугами щоденного попиту, а також в реалізації інновацій, створенні нових робочих місць, підвищенні рівня конкуренції, зростанні середнього класу. Малий бізнес має високу мобільність та формує новий соціальний прошарок підприємців. Тому не дарма сучасні Західні економісти розглядають підприємства малого бізнесу як основне джерело економічного розвитку [1].

Малі підприємства роблять внесок у розвиток місцевої економіки шляхом залучення інновацій до спільноти, в якій створений бізнес. Вони також допомагають стимулювати економічне зростання, надаючи можливості працевлаштування людям, які не можуть бути працевлаштовані великими корпораціями. Великі підприємства також часто отримують вигоду від малого бізнесу в межах однієї місцевої спільноти, оскільки багато великих корпорацій залежать від малих підприємств для завершення різних бізнес-функцій через аутсорсинг [2].

Аналізуючи існуючі роботи, можемо зробити висновок, що для дослідження малого підприємництва використовують метод математичного моделювання, що дозволяє побудувати спрощену модель реального економічного явища та за допомогою цієї моделі виявити взаємозв'язки, що існують у реальній дійсності та зробити висновки про саме явище.

Для дослідження такого явища як мале підприємництво було використано мультиплікативну виробничу функцію з включенням фактору часу.

$$\text{Загальний вигляд функції: } y = a_0 x_1^{a_1} x_2^{a_2} e^{a_3 t}.$$

У моделі було використано такі змінні: Y – обсяги реалізації продукції (товарів, послуг), млн. грн., $costs$ – операційні витрати з реалізованої продукції, млн. грн., $workers$ – кількість найманих працівників, тис. ос., t – фактор часу. Дані було взято за 2006 – 2018 роки.

Для можливості використання методу найменших квадратів для побудови моделі до функції було застосовано лінеаризацію. В результаті регресійного аналізу модель має вигляд:

$$\ln(Y) = 8,91 + 0,087 * \ln(costs) + 0,335 * \ln(workers) + 0,145 t$$

В кінцевому результаті модель має такий вигляд:

$$Y = 7401,76 * costs^{0,087} * workers^{0,335} * e^{0,145*t}$$

Оскільки останні дані на офіційному джерелі статистики за 2018 рік, побудуємо прогноз на 2 наступні періоди: 2019 та 2020 роки [3].

Для побудови прогнозу обсягу реалізації продукції потрібно зробити прогноз операційних витрат з реалізованої продукції та кількості найманих працівників. Для прогнозування операційних витрат з реалізованої продукції було побудовано лінію тренду за поліномом 2 степеня.

За даними кількості найманих працівників не можна було зробити однозначних висновків щодо наявності тенденції. Тому для перевірки для даного часового ряду було застосовано критерій Аббе за результатами якого гіпотеза про стохастичну незалежність результатів спостережень була

прийнята, тобто у даному часовому ряді відсутня систематична тенденція зміни середнього значення. Для побудови прогнозу цієї змінної був використаний екстраполяційний метод середніх групових точок.

Отже, за побудованим прогнозом (рис.1) значення обсягів реалізації продукції (товарів, послуг) малим підприємництвом у 2019 році буде дорівнювати 2557129,19 млн.грн. та у 2020 році 2974684,53 млн.грн.



Рис. 1. Прогноз обсягів реалізації продукції (товарів, послуг) малим підприємництвом в Україні

Оцінивши точність прогнозу можемо зробити такі висновки: оскільки абсолютна середня відсоткова похибка (MAPE = 8,26%) < 10% та корінь з середньоквадратичної похибки прогнозу у відсотках (RMSPE = 1,2%) < 10%, це свідчить про досить високу точність прогнозу. Коефіцієнт Тейла $U = 0,06 \rightarrow 0$, що також свідчить про те, що побудований прогноз є точним.

Після аналізу економічної літератури та проведенні власного дослідження малого підприємництва в Україні, можемо сказати, що малий бізнес має перспективи розвитку.

Література:

1. Голич Н. В. Розвиток малого бізнесу в Україні / Н. В. Голич, О. А. Панухник. // Фундаментальні та прикладні проблеми сучасних технологій. – 2018. – С. 300.

2. Benjamin C Waterhouse. The small business myth [Електронний ресурс] / Benjamin C Waterhouse. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://aeon.co/essays/what-does-small-business-really-contribute-to-economic-growth>.

3. Державна служба статистики України [електронний ресурс]. – режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 640.4

Економічні науки

ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ У ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Дем'яненко О. О.,

Левчук М. В.

студентка кафедри

туризму та готельного господарства

Східноєвропейський національний

університет ім. Л. Українки

м. Луцьк, Україна

Актуальність роботи: На сьогоднішній день відбувається стрімкий розвиток готельних підприємств і впровадження багатьох новітніх технологій та методів будівництва в цілому світі. Головною проблемою залишається недостатнє вивчення цієї проблеми на українському ринку.

Мета: дослідження розвитку та поширення екопідприємств в сфері готельного господарства.

Результати дослідження: Готельна справа має розгалуджену систему та широкий вибір інструментів для екологізації своїх підприємств. Наразі переважають такі завдання як:

- раціональне використання водних ресурсів;
- зміна методів контролю циркуляції повітря в приміщеннях;
- зведення використання неорганічних матеріалів до мінімуму [1].

На даному етапі розвитку готельній індустрії слід рухатися по «екологічному шляху», як зі сторони зменшення витрат, так і з позиції підвищення інвестиційної привабливості для гостей.

На даний момент розвиток готельної індустрії потребує модернізаційних підходів зі сторони управління, які дозволять привернути до себе нових споживачів, а також збільшити саму вартість готельного бренду [3].

Еко-готель – це такий готель, який побудований з метою співіснування з навколишнім середовищем, не забруднюючи його та доцільно використовуючи його ресурси [1].

Головна їхня мета – зберегти здоров'я відвідувачів та сформуванню нове бачення людей щодо відчуття відповідальності за вплив на навколишнє середовище. Сучасні стандарти потребують від такого виду готелів екологічну систему опалення, сортування сміття, використовувати тільки екологічно чисті продукти, і одна з найголовніших потреб – використовувати паливо та електроенергію, які є екологічно безпечними для довкілля [1].

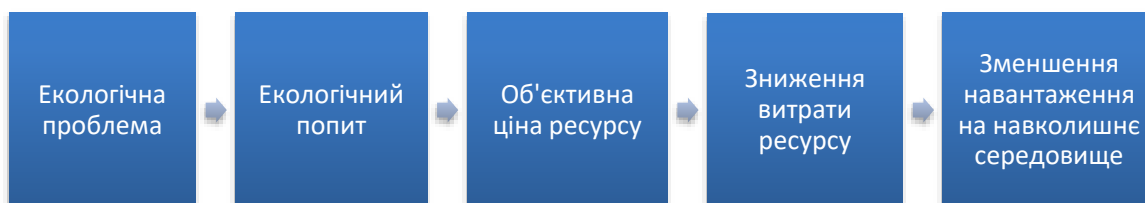


Рис. 1. Алгоритм вирішення екологічних проблем у сфері споживання (таблиця global-national.in.ua)

У світі існує низка організацій, які займаються розроблення й упровадженням систем екологічної сертифікації. Серед них – British Airways Holidays (BAH), Certification for Sustainable Tourism (CST), Green Globe, Green Key, HAC Green Leaf, HVS Eco Services, Touristik Union International (TUI), Green Hotel («Зелений готель») [2].

Характеристика підприємств готельного господарства України,
що пройшли екологічну сертифікацію Green Key [2]

Назва готелю	Місце розташування	Кіль-ть номерів	Зірковість	Ціна номера, євро (min)	Рік відкриття
Radisson Blu Hotel	м. Київ	255	4	175	2010
Rus Accord Hotel		451	3	67	1978
Баккара Арт-готель		200	3	52	2009
Maison Blanche	Київська обл.	12	3	24	2008
Maison Blanche (Mytnitsa)		12	2	24	2012
Reikartz Dworzec	м. Львів	52	3	3	2009
Reikartz Medievale		23	4	59	1983
Дністер Прем'єр Готель		156	4	43	2010
Reicartz	м. Запоріжжя	69	3	29	2012
Reikartz	м. Харків	76	3	29	2012
Ковчег	Закарпатська обл.	6	3	33	2010
Красотель-Левант	Крим	56	3	41	2002

Значною перевагою саме екосертифікації Green Key є наявність критеріїв, спрямованих на екологічне навчання, формування дружньої до довкілля свідомості гостей, працівників і постачальників готелю, тому суттєвою конкурентною перевагою певного готелю чи закладу розміщення слугуватиме відповідність послуг (підтверджена фаховим екологічним сертифікатом) найвищим вимогам якості та безпечності для здоров'я людини і довкілля [2].

Таким чином, втілення екологічних технологій в систему керування підприємством готельного господарства буде мати не лише позитивні наслідки для самого підприємства, а й для навколишнього середовища в цілому. Адже така політика допомагає зменшити негативний вплив на довкілля та здоров'я людей. Через це екологізація готельних підприємств є не лише методом підвищення ефективності діяльності підприємства, а й важливим рушієм формування усвідомлення важливості екологічності закладів серед населення [3].

Висновок: Оцінюючи матеріал, викладений вище, можна сказати, що на даний момент екологізація готельних підприємств стрімко розвивається у світі та в Україні зокрема. З кожним роком все більше і більше закладів намагаються

використовувати в інтер'єрі та обладнанні матеріали, що є не шкідливими для довкілля, впроваджувати "безвідходні" технології, екологічно чисті продукти і напої у ресторані. Наразі, для ряду готелів екологія набула значення концепції їх діяльності, позитивними наслідками якої і зменшення собівартості готельних послуг, підвищення туристичної привабливості готелю, надає конкурентні переваги на ринку туристичних послуг, підприємства готельного господарства України наближаються до європейського класу.

Література:

1. Інноваційні напрями розвитку готельного господарства України: екологізація засобів розміщення [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/pauk2.htm

2. Оцінка конкурентноспроможності екологічних готелів у сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/22-2018/125.pdf>

3. Політика екологічного менеджменту в системі управління підприємством готельного господарства [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2017-ekonomika-i-menedzhment/8_lashko.htm

УДК 65.011.56

Економічні науки

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Дем'янчук Назар Богданович

студент ФК - 42

Національний університет «Острозька академія»

м. Острог, Україна

У сучасних умовах ведення господарської діяльності, підприємства відвантажуючи вироблену продукцію або надаючи послуги, як правило, надають покупцям комерційні кредити шляхом відтермінування платежів.

Звичайно, таким способом підприємства намагаються збільшити обсяги реалізації продукції, однак при цьому зростають обсяги дебіторської заборгованості, внаслідок чого вилучають із обороту частину оборотного капіталу, при цьому, відповідно, знижуючи рівень платоспроможності підприємства. Хоча, якщо тимчасове вилучення є явищем звичайним, визначене договором відповідно до його умов, то також існує ймовірність отримання простроченої або безнадійної заборгованості, що прямо впливає на кінцевий прибуток підприємства.

Тому для нормального управління й функціонування необхідна правдива і своєчасна інформація про стан дебіторської заборгованості, законність, підтвердженість проведених господарських операцій. Застосування інструментів автоматизації надає можливість практично повністю нівелювати проблему недопущення помилок при здійсненні перенесення даних між регістрами та суттєво знижує затрати часу на формування й підготовку різноманітних бухгалтерських документів, оскільки при автоматизованому обліку, як правило, ведеться тільки один регістр, а всі інші формуються автоматично.

В Україні використовується велика кількість програмних продуктів для автоматизації бухгалтерського обліку. Найбільш популярними з яких є: «Парус», «Fin expert», «БЕСТ», «Lady Fin», «Фінанси без проблем», «1С – Бухгалтерія» та інші. За статистикою, більшість підприємств ведуть облік за допомогою програми «1С:Підприємство». Ця програма - це один з продуктів, що забезпечує вирішення багатьох завдань, що стоять перед бухгалтерською службою підприємства включно з випискою первинних документів. Впровадження автоматизованої системи обліку дозволяє не лише спростити ведення обліку та звітності, а й покращити систему контролю за динамікою діяльності підприємства, своєчасністю виконання операцій, вдосконалення та зниження ризиків в управлінні. [2, с.21].

Автоматизація обліку дебіторської заборгованості забезпечить отримання та обробку інформації, необхідної для забезпечення управління нею та

поступового улагодження розрахунків клієнтами. При цьому автоматизація ставить нові вимоги до первинної інформації. Різноманітність форм подання такої інформації, що надходить до бухгалтерії, дає змогу вести зведений облік безпосередньо на підставі первинних документів без попереднього їхнього накопичення та узагальнення. В умовах автоматизованої обробки інформації змінюється цільове призначення бухгалтерського обліку, він стає складовою частиною системи управління підприємством.

Програма «1С:Підприємство» дозволяє сформувати й використовувати розгалужену систему аналітичних рахунків для обліку поточних зобов'язань, вводити господарські операції щодо отримання та погашення різних видів заборгованостей з постачальниками, замовниками, соціальними фондами за шаблонами та за допомогою документів.

Тому застосувавши автоматизовані системи контролю та моніторингу процесу розрахунків з покупцями та замовниками дозволить звести до мінімуму ризики пов'язані з реалізацією дебіторської заборгованості. Здійснення контролю за розрахунками з покупцями й замовниками не може виконуватися виключно контрольною службою. Усі відповідальні особи, які залучені в реалізації розрахунків з дебіторами мусять здійснювати контроль як невід'ємну частину своїх посадових обов'язків, навіть якщо це не відображено в їх посадових інструкціях.

Основними принципами комп'ютерної форми ведення бухгалтерського обліку, які впливають на ефективність здійснення обліку розрахунків з дебіторами є:

1. Накопичення і багаторазове використання облікових даних.
2. Один синтетичний рахунок - багато аналітичних рахунків.
3. Автоматичне отримання інформації про відхилення від встановлених норм.
4. Автоматичне формування всіх облікових реєстрів і форм звітності на основі даних, відображених у системі рахунків.[3,с.124]

Отже, автоматизація обліку та контролю дебіторської заборгованості і загалом розрахунків з покупцями, є одним з важливих завдань у розв'язанні проблем, що виникають під час поточного управління підприємствами, зокрема задля отримання оптимального співвідношення між ліквідністю та рентабельністю.

Можна виділити наступні проблеми внутрішнього контролю за дебіторською заборгованістю, що й є передумовою для впровадження автоматизації бухгалтерського обліку й, насамперед, дебіторської заборгованості на підприємстві :

- відсутність у значної частини підприємств спеціального структурного підрозділу чи особи, до обов'язків, якого(ї) входив би всебічний контроль за станом системи обліку на підприємстві.

- у більшості працівників пов'язаних з реалізацією товарів чи послуг відсутні, прописані у посадових інструкціях, обов'язки за контролем дебіторської заборгованості.

- часта відсутність пропису у договорах відтермінування платежів чітких умов виконання розрахункових обов'язків та санкцій у разі порушення максимально можливих термінів її погашення.

- не виконання попереднього аналізу платоспроможності потенційного дебітора.

Проаналізувавши проблеми контролю й обліку за дебіторською заборгованістю, можна запропонувати наступні, для вдосконалення системи, дії:

- постійний моніторинг стану розрахунків з дебіторами, зокрема за протермінованими заборгованостями, своєчасно виявляючи такі види дебіторської заборгованості, які є недопустимими для підприємства та забезпечувати подання звітності про неї (наприклад, відстрочена заборгованість контрагентів понад три місяці при умовах договору відстрочки в 1 місяць);

- налаштування конфігурації програмного «конструктора» на основі інтеграції функціонального модуля з підсистемами, які пов'язані з фінансовими та виробничими аспектами управління;
- створення інформаційної бази дебіторської заборгованості учасників розрахунків;
- звірення в електронній формі взаємних вимог та зобов'язань і знайти найбільш раціональні способи погашення взаємної заборгованості;
- проведення взаємозаліків, поступово зменшуючи обсяги заборгованості;
- лімітування дебіторської заборгованості відповідно до кожного клієнта, враховуючи попередні розрахунки, сучасний фінансовий стан й ліквідність;
- систематичне проведення інвентаризації на підприємстві;

Важливим напрямком оптимізації обліку дебіторської заборгованості є створення єдиної інформаційної бази облікових даних. Залучення до єдиного інформаційного простору має здійснюватися за рахунок усіх фізичних, юридичних осіб, підприємств, установ та організацій. Інформаційну базу, як один з варіантів, можна інтегрувати в систему єдиного державного реєстру декларацій. Значна частина облікової інформації щодо розрахунків з контрагентами уже вноситься суб'єктами господарювання в електронному вигляді. На сьогодні розроблений дієвий механізм отримання, обробки, верифікації та накопичення облікових даних про розрахунки та суми ПДВ, пов'язані з ними. Проте така інформація носить ситуативний та частковий характер і не використовуються системою управління підприємством в повній мірі. З метою оптимізації обліку та управління дебіторської заборгованості необхідно доповнювати існуючу облікову інформацію деталізованими даними щодо дебіторської та кредиторської заборгованості. Важливо вводити електронну систему дані про усі договірні відносини та розрахунки, пов'язані з ними.[4, с.174]



Рис. 1. Залучення зовнішніх користувачів інформації до обліку покриття дебіторської заборгованості з використанням єдиної бази даних

З можливих варіантів модернізації єдиної бази даних доцільно залучити також організації з надання факторингових послуг. На конкурентних умовах дані компанії можуть розміщувати свої комерційні пропозиції щодо кожного факту виникнення дебіторської заборгованості. Суб'єкт господарювання за потреби може обрати найбільш оптимальну модель факторингу із запропонованих. Механізм управління розрахунками з дебіторами слід інтегрувати в програмне середовище для автоматизації обліку на підприємстві. В момент виникнення дебіторської заборгованості після оцінки платоспроможності контрагента та імовірності непогашення обліковому фахівцю пропонується список угод з факторингового покриття [5, с.37].

Інформацію про розрахунки з контрагентами доцільно автоматично відправляти в Державну фіскальну службу з метою достовірного, своєчасного та повного обліку податків та зборів. Факт надходження від дебітора грошових коштів або виставлення рахунку за уже відвантажені товари фіксується в єдиній базі даних, що є підставою згідно з правилом “першої події” для відображення в обліку виникнення податкового зобов’язання. Разом з автоматизованим формуванням записів, на рахунках обліку відбувається інформаційне дублювання в базі Державної фіскальної служби. Таким чином, усувається людський чинник у процесі передачі інформації про суми нарахованого податку на додану вартість контролюючим органам. Обліковий фахівець втрачає можливість маніпуляцій з обліковими даними з метою приховання доходів і завищення сум витрат, що впливає на розмір податку на додану вартість та податку на прибуток. [6, с.15].

Також можливим кроком в даній системі є формування системи електронних грошей в програмному забезпеченні автоматизації обліку. Підключення до єдиної бази даних електронних гаманців забезпечує оперативне та конфіденційне погашення заборгованості підприємства. Розрахунки електронними грошима суттєво оптимізують витрати на банківське обслуговування рахунків підприємства [7, с. 49]

Висновки. Дослідивши способи автоматизації обліку та контролю дебіторської заборгованості було визначено, що необхідно вдосконалювати методи контролю дебіторської заборгованості, адже стан дебіторської заборгованості покупців та замовників значно впливає на ефективність функціонування підприємства. Автоматизація обліку дебіторської заборгованості надає змогу оперативно вести аналітичний облік поточних зобов’язань. Отже, підвищується можливість більш детального аналізу інформації щодо зобов’язань, і, як наслідок збільшення ефективності роботи підприємства в цілому.

Література:

1. Прийдак Т.А Автоматизація дебіторської заборгованості, як засіб покращення фінансового стану підприємства / Т.А. Прийдак, І.В. Косовська // Вісник наукового клубу SOPHUS. - 2013 - №11. - с.21-22.

2. Кузенко Т.Б., Сизова В.С. Управління дебіторською заборгованістю як фактор забезпечення фінансової безпеки підприємства / Кузенко Т.Б., Сизова В.С. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. - №29. – С. 124- 126.

3. Москалюк Г.О. Облік та контроль дебіторської заборгованості: існуючі проблеми та шляхи їх вирішення // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» – №721 – 2012 – С. 173 – 178.

4. Смачило В. В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 35–45.

5. Л.Кручак, В. Муравський. Автоматизація обліку дебіторської заборгованості на основі інтегрованої бази даних контрагентів. ISSN 1993-0240 Вісник Тернопільського національного економічного університету № 1, 2017 р.

6. Несходовський І. Електронні гроші / І. Несходовський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 4. – С. 49–54.

УДК 339

Економічні науки

МВФ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНИХ ВІДНОСИН

Калашнікова Ю. М.,
*студентка факультету економіки
Дніпровського національного
університету імені Олеся Гончара
м. Дніпро, Україна*

Сьогодні тенденції міжнародної валютно-кредитної співпраці все більше актуалізують роль міжнародних фінансових інститутів, в тому числі, Міжнародного Валютного Фонду (МВФ), так як їх діяльність додає елемент урегульованості та стабільності у діяльність міжнародної фінансово-валютної системи в цілому.

Міжнародні інститути являються головним регулятором світових відносин, в тому числі, в економічному напрямі. Їх внесок як інституційних одиниць світової економіки невідомо зростає з кожним роком. На сьогоднішній день

майже всі країни світу – від найпотужніших до мізерних і таких, економічний рівень яких ще тільки розвивається, – взаємодіють у світовій мережі міжнародних інститутів. Міжнародні інститути з'явилися як наслідок процесу розвитку світового співтовариства [3].

Міжнародний валютний фонд (МВФ) – спеціальне агентство ООН, котре було утворене 29 країнами, з ціллю здійснення діяльності в сфері валютно-кредитних відносин держав-членів і видачі їм грошової допомоги, якщо виник дефіцит платіжного балансу через надання коротко- та середньострокових позик іноземною валютою. Даний фонд являється спеціалізованою установою ООН.

На сьогоднішній день зростання світової економіки знаходиться на відносно низькому рівні. Збільшення економічного зростання може бути досягнуто завдяки трансформації світової валютно-фінансової системи. Міжнародний валютний фонд шукає шляхи і способи підвищення світового економічного зростання в сучасних умовах. Головне питання полягає в тому, прийняття яких заходів дозволить збільшити зростання економіки і забезпечити фінансову стійкість.

При здійсненні своєї діяльності МВФ загалом виконує 4 ключових функції, котрі наведено на рис. 1.

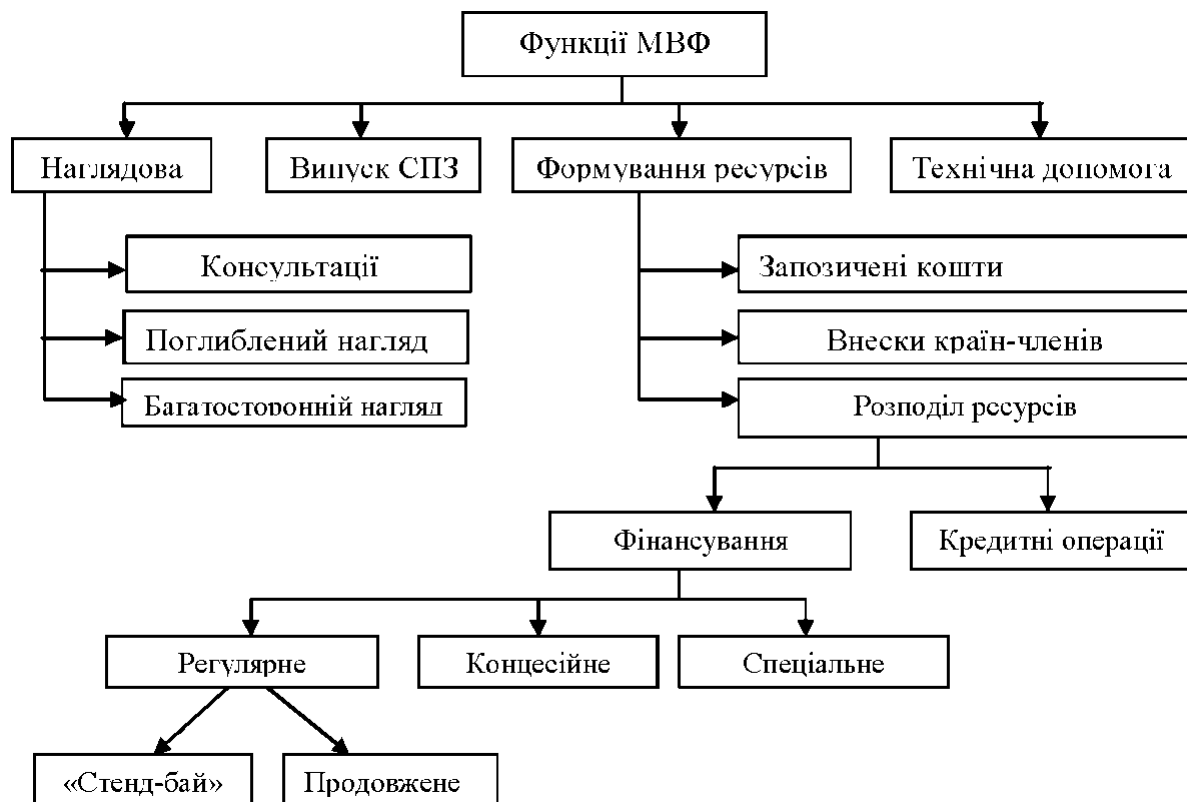


Рис. 1. Функціональна структура МВФ [1; 2, с. 278]

Окрім цього, наглядова функція та функція формування ресурсів розділяються ще на 3 підвиди, утворюючи складну функціональну структуру міжнародної фінансової організації.

Нагляд за валютною політикою країн-членів – це фактично нагляд за політикою країн-членів в питаннях формування валютних курсів країни. Кожна країна повинна в обов'язковому форматі надати МВФ за необхідності інформацію, котра необхідна для здійснення спостереження. Під час даного спостереження виявляються можливі дисбаланси, котрі можуть негативно вплинути на валютні курси в середині країни. В результаті такого спостереження МВФ може представити керівництву тієї чи іншої країни відповідні рекомендації.

Існують три ключові форми нагляду: консультації, багатосторонній нагляд, поглиблений нагляд [1]. Консультації є заключною діяльністю основних місій МВФ, які кожного року відвідують країну-члена та здійснюють переговори з урядовцями ключових економічних організацій (міністри фінансів, економіки, керуючі центральних банків тощо). Багатосторонній нагляд включає в себе аналіз Виконавчою радою міжнародної економіки загалом. Поглиблений нагляд може проводитись на базі запиту керівництва країни з ціллю пошуку та зменшення мікроекономічних дисбалансів.

Однією з головних функцій МВФ являється фінансово-кредитна діяльність. Дана функція полягає у застосуванні фінансових ресурсів МВФ країнами-членами та кредитуванні за рахунок залучених ресурсів. До складу ресурсів Фонду входить два блоки: внесок кожної країни в статутний капітал МВФ відповідно її квоти та залучені кошти (кредитні лінії від центральних банків та урядів його членів).

Фінансова допомога від МВФ може надаватись у вигляді 3 груп, котрі ще мають назву фінансові можливості, а саме: регулярні, концесійні та спеціальні.

Можна виокремити три основні механізми кредитування МВФ, які наведені на рис. 2.

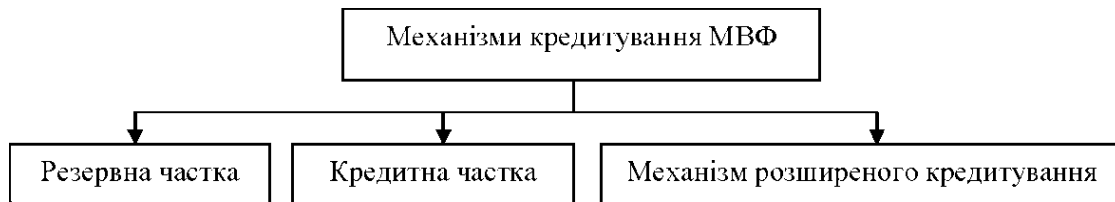


Рис. 2. Основні механізми кредитування МВФ [3]

Технічна допомога МВФ здійснюється задля сприяння країнам-членам в проведенні ними грошової, валютної політики, банківського нагляду, бюджетної й податкової політики, упорядкуванні статистики, в розробленні фінансового й економічного законодавства. Даний вид допомоги проводиться методом відправлення місій МВФ в центральні банки чи міністерства фінансів країни. Ця допомога може надаватись на прохання країни. Члени місії зазвичай працюють в країні 2–3 роки.

Так, в 2019 році МВФ прийняв зобов'язання щодо надання кредитів на суму 325,72 млн доларів США країнам, що розвиваються та з низькими доходами в рамках програм, підтримуваних ресурсами Трастового фонду на рішення проблем по скороченню бідності і сприянню економічного зростання. Країни, що розвиваються з низькими доходами, які не бажають отримувати кредити від МВФ або не відчують в них необхідності, мають можливість звернутися до гнучкого Інструменту для підтримки економічної політики, який дозволяє їм отримувати рекомендації і підтримку МВФ за відсутності домовленості про запозичення [3]. Інструмент для підтримки економічної політики покликаний сприяти тісному діалогу з питань економічної політики між МВФ і державами-членами, зазвичай за допомогою проведення МВФ піврічних оцінок економічної і фінансової політики держав-членів.

Розвиток потенціалу є однією з трьох основних функцій МВФ поряд з кредитуванням і наглядовою діяльністю, і на нього припадає 30% його бюджету. Значна частина цих витрат спрямовувалася на технічну допомогу, яка становила в 2019 р. 25%, а на частку підготовки кадрів – 5%. Загальна сума прямих витрат в цьому напрямку склала 306 млн дол. США проти 303 млн дол. США 2018 року [3].

Таким чином, МВФ являється інституційною основою сьогоденної міжнародної валютної системи. Кожна країна-член вносить свою долю в фонд відповідно до економічного потенціалу, в свою чергу кожна з цих країн має право позичати гроші у фонду в разі виникнення проблем з платіжним балансом. В умовах зростаючої економічної, фінансової і політичної невизначеності МВФ активізує свої дії на підтримку міжнародного співробітництва, одночасно відповідаючи потребам своїх держав-членів. Зусилля МВФ в питаннях розвитку потенціалу, спрямовані на зміцнення грошово-кредитного та фінансового секторів, особливо важливі в поточному складному стані перспектив світової економіки.

Література:

1. Інформаційно-довідкові матеріали щодо співробітництва з МФО // Стратегія партнерства з Україною на період 2012–2016 фінансових років МБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/MixedList?tag=InformatsiinodovidkoviMaterialiSchodoSpivrobotnitstvaZMfo>.
2. Фурман І.В. Міжнародний валютний фонд в контексті співпраці з Україною: сучасний стан, ризики, перспективи / І.В. Фурман, А.О. Підгірняк, Я.С. Паламар // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4(81). – С. 275–285.
3. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Квач Крістіна Миколаївна

студент

*Національного технічного університету
України «Київського політехнічного інституту
імені Ігоря Сікорського»*

Анотація: у даній статті досліджується теоретична сутність виробничого потенціалу підприємства. Представлений понятійний апарат категорії з позиції кількісного, якісного та динамічного підходів. Сформульовано зміст виробничого потенціалу. Виробничий потенціал являє собою сукупність виробничих ресурсів, з'єднаних в процесі виробництва, які мають певні потенційні можливості в області виробництва матеріальних благ. Позначена структура виробничого потенціалу, адаптована під інтегральний аналіз з використанням методів рангового рейтингування.

Ключові слова: виробничий потенціал, виробничі ресурси, основні фонди, оборотні фонди, трудовий потенціал.

В умовах нестабільної кон'юнктури ринку своєчасний і достовірний аналіз господарської діяльності підприємства набуває особливої актуальності. Ефективність функціонування підприємства визначається широким переліком детермінант, ключовими з яких є забезпеченість виробничими ресурсами та ефективність їх використання. Однак, в силу різноманіття аналітичних показників, що характеризують дані аспекти господарської діяльності, виникає складність їх використання в рамках порівняльного аналізу підприємств галузі і території, а також формулювання загальних висновків по ефективності виробничої діяльності досліджуваних підприємств. Зазначена проблема вирішується за рахунок застосування інтегральних показників. У розрізі забезпеченості виробничими ресурсами та ефективності їх використання в якості інтегрального показника може бути використаний виробничий потенціал підприємства.

Існує три підходи до розуміння сутності економічного потенціалу:

1) кількісний підхід (В.Р. Веснин, Г.Б. Клейнер, В.В. Ковальов, Н.Ф. Ріффа).

Потенціал розуміється як інтегральний кількісний показник сукупності ресурсів і умов, наявних в економічній системі. Кількісний потенціал кластера може включати в себе: ключові кількісні показники, забезпеченість виробничими ресурсами, забезпеченість інноваційними ресурсами, забезпеченість фінансовими ресурсами, забезпеченість маркетинговими ресурсами, забезпеченість організаційно-управлінськими ресурсами;

2) якісний підхід (В. Авдєєнко, М.В. Афанасьєв, Ю.Г. Гусєв, Є.В. Лапін, А.Н. Люкшинов, Г.С. Мерзликіна, Л.С. Шаховська). Потенціал розуміється як ефективність використання наявних ресурсів і умов в економічній системі її суб'єктами. В контексті кластера, якісний потенціал характеризується безліччю інтегральних показників інтенсивності використання перерахованих вище ресурсів, їх прибутковості і рентабельності, а також різними спеціалізованими показниками інвестиційного клімату, інноваційної активності, конкурентоспроможності, якості освіти, експортної орієнтованості і т.д.;

3) динамічний підхід (Р. Белоусов, І.А. Гуніна, С.І. Кухаренко, Ю.Ф. Прохоров, Л.С. Сосненко, А.А. Харін, Т.Г. Храмцова). Потенціал розуміється як здатність економічної системи розвиватися, нарощувати обсяги наявних ресурсів і підвищувати ефективність їх використання. Як правило, в якості показників динаміки потенціалу використовуються темпи приросту всіх перерахованих вище кількісних і якісних показників. Динаміка показників кластера може охарактеризувати його здатність до розвитку в довгостроковій перспективі.

Категорія виробничого потенціалу з'явилася в науці раніше, ніж категорія економічного потенціалу. При цьому спочатку два терміни ототожнювалися. Згідно з визначенням Е.Б. Фігурнова, виробничий потенціал «характеризує ресурси виробництва, кількісні і якісні їх параметри, що визначають максимальні можливості суспільства з виробництва матеріальних благ в кожен даний момент» [2, с. 39]. Подібним чином цей термін трактує В.І. Свободін, визначаючи виробничий потенціал як «сукупність спільно функціонуючих

ресурсів, що володіють здатністю виробляти певний обсяг продукції» [1, с. 74]. На думку Д.К. Шевченко, виробничий потенціал являє собою сукупність виробничих ресурсів, з'єднаних в процесі виробництва, які мають певні потенційні можливості в області виробництва матеріальних благ (товарів і послуг) [3, с. 120].

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що виробничий потенціал - складна і неоднозначна категорія, що вимагає поглибленого дослідження в теоретичному і методологічному аспектах.

Література:

1. *Свободин В.А.* Определение величины и эффективности производственного потенциала предприятия // Экономика сельского хозяйства, 1987. № 9. С. 73-78.
2. *Фигурнов Э.Б.* Производственный потенциал социалистического общества // Политическое самообразование, 1982. № 1. С. 38-40.
3. *Шешукова Т.Г., Колесень Е.В.* Экономический потенциал предприятия: сущность, компоненты, структура // Вестник ПГУ. Серия: Экономика, 2011. № 4. С. 118-127.

УДК 657

Економічні науки

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ МІНІМІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кириленко Т. Л.

*студентка інституту економіки та управління
Національного університету харчових технологій
м. Київ, Україна*

В економічній літературі поняття «економічний механізм мінімізації ризиків» використовується досить широко, але єдиної думки щодо його визначення та його структурних елементів не існує.

Механізм мінімізації господарського ризику на підприємстві – це система форм, методів та інструментів, які застосовуються у господарській діяльності

для забезпечення оптимального функціонування всіх сфер та напрямків, шляхом мінімізації ризиків.

Основні елементи механізму мінімізації господарських ризиків:

Об'єкти механізму мінімізації господарських ризиків – у внутрішньому та зовнішньому середовищах. До числа перших відносяться фінансово-господарські операції, технології, процеси, виробничі ресурси, інформація та комунікації. До числа других – діяльність партнерів, контрагентів, постачальників, споживачів та клієнтів, а також політичні, економічні, соціальні процеси [2, с. 27].

Суб'єкти механізму мінімізації господарських ризиків працівники, посадові особи, відділи, яким надано обов'язки та повноваження для моніторингу, виявлення, ідентифікації та дослідження ризиків, їх впливу а також розробки заходів з попередження та подолання їх впливу на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому [3].

Засоби механізму мінімізації господарських ризиків сукупність принципів, процедур, методів попередження несприятливих подій у операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності підприємства [6, 55].

Індикатори механізму мінімізації господарських ризиків система ключових показників, які характеризують рівень ризику фінансово-господарської діяльності [5, с. 37].

Система управління ризиками включає такі етапи:

1 етап. Визначення мети. Являє собою формулювання мети, відповідно до якої визначають ступінь прийнятності ризику (для підприємницької структури головною метою є забезпечення стійкого існування організації у невизначеному середовищі) [6, с. 12].

2 етап. Визначення границь ризику. Границями ризику є юридичні особи, обмежуючі рішення самого підприємства, строки подій [1, с. 42].

3. етап. Встановлення факторів та джерел ризику. Фактор ризику – причини або рушійні сили, які породжують ризиковані процеси. Джерела

ризиків – це конкретні складові елементи факторів, які обумовлюють можливість втрат [4, с. 13].

4 етап. Розпізнання ризику полягає у виявленні конкретних факторів та джерел, які можуть спричинити появу ризикованих ситуацій. Метод розпізнавання ризику - це спосіб виявлення ризикованих ситуацій [1, с. 12].

5 етап. Оцінка ризику - визначення імовірності виникнення несприятливої ситуації і величини втрат в абсолютному або відносному виразі. Розрізняють два види оцінки ризику: якісну і кількісну [3, с. 23].

6 етап. Застосування обраного методу (або методів) управління (часто виявляється, що дієвою є сукупність різних методів). На етапі застосування обраного методу (методів) приймається рішення, який з методів управління ризиками слід застосовувати [4, с. 33].

7 етап. Оцінка результатів процедури управління ризиком і контроль за змінами ризикової ситуації. На останньому етапі управління ризиком відбувається підбиття підсумків за певний період діяльності в умовах ризику [2, с. 15].

На рисунку 1 зобразимо механізм мінімізації господарських ризиків на підприємстві.

Блок-схема механізму мінімізації господарських ризиків – показує, що якщо ми не досягли поставленої мети, а тобто отримали нульовий або негативний результат, то виникли помилки у визначенні джерел ризику або в управлінні ризиками, тому саме до цих етапів потрібно повернутись і провести повторний аналіз механізму мінімізації господарських ризиків на підприємстві.

Отже, після впровадження на підприємстві економічного механізму мінімізації господарських ризиків ідентифікувати ризики стало набагато простіше і швидше, ніж до цього. Покращилась крос-функціональна взаємодія між бухгалтерським, фінансовим, відділом моніторингу ризику та генеральним директором компанії, що дозволить керівникам краще розуміти як внутрішнє так і зовнішнє середовище в якому вони працюють.

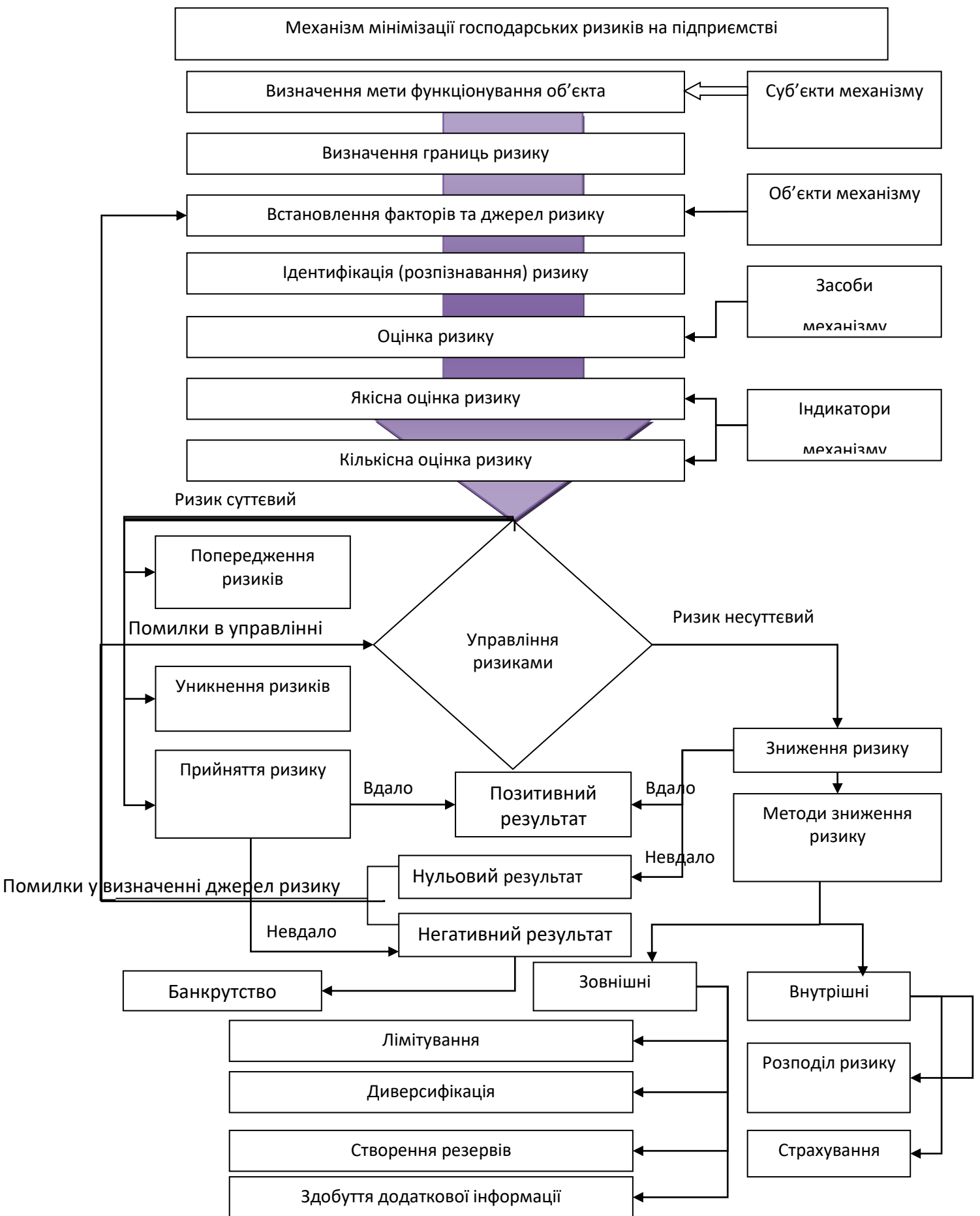


Рис. 1. Блок-схема механізму мінімізації господарських ризиків

Література:

1. Андрєєва Т.Є. Ризик у ринковій економіці: Навчальний посібник / Т.Є. Андрєєва, Т. Е. Петровська. – Харків: Бурун Книга, 2015. – 128с.: 12 іл.
2. Балдин К. В. Риск-менеджмент: Учебное пособие / К. В. Балдин, С. Н. Воробьев. – М. : Гардарики, 2015. – 285 с: ил.
3. Вітлінський В. В. Економічний ризик і методи його вимірювання: підручник для студ. екон. спец./Вітлінський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д. Інститут змісту і методів навчання; Київський держ. економічний ун-т. – К., – 2014. – 398 с.
4. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: моногр. / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – : КНЕУ, 2014. – 480 с.
5. Гончаров І. В. Ризик та прийняття управлінських рішень: навч. посіб. Для студ. Вищ. Навч. закладів / І. В. Гончаров. – Національний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». – Х. ХПІ, 2013. – 150 с.
6. Лук'янова В. В. Теоретичні аспекти управління підприємством в умовах невизначеності / В. В. Лук'янова / Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – №6. Т1. – С. 105–108.

УДК 657

Економічні науки

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Кода К.А.

*студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
м. Київ, Україна*

На сучасному стані розвитку економіки України розвивається роль управління маркетинговою діяльністю підприємств. Невід'ємною частиною ефективного бізнесу є розуміння та використання концепції маркетингу в його управлінні. Якісна складова маркетингу в менеджменті величезна, тому що визначає дуже прибуткову ритмічну діяльність компаній.

Проблемам теоретичного і практичного обґрунтування маркетингової політики підприємств в сучасних економічних умовах приділено особливу увагу в роботах Крикавського Є. В., Біловодського А. А., Косара Н. С., Гречухів А. О., Чубалі А. та інших.

Маркетингова діяльність включає планування продуктової лінійки; ціноутворення тобто визначення ціни, яку покупець повинен буде заплатити, щоб отримати товар; транспорт, який є оптимальним засобом доставки товару до споживача; зберігання і складування продуктів; оптовий продаж товарів сторонам, які не є кінцевим споживачем; роздрібна торгівля для кінцевих споживачів; обслуговування потенційних покупців в торговому залі або допомога їм вибирати товар або послугу і відповідна «обробка» покупців; кредит: надання покупцям можливість сплатити протягом певного періоду часу після покупки товару або послуги; рекламу – безособову форму спілкування зі споживачами через засоби масової інформації, включаючи телебачення, радіо, газети, журнали, пошту, Інтернет, громадський транспорт і рекламні щити; дослідження ринку – систематичний збір і аналіз даних для маркетингових рішень.

Кожну з цих дій часто плутають з маркетингом в цілому. Однак маркетинг, включаючи всі ці категорії, ширше, ніж будь-який з них окремо. Тільки поєднання цих видів діяльності можна назвати маркетингом. Отже, об'єднання всіх цих дій в єдиний процес називається маркетинговою програмою.

До основних внутрішніх проблем реалізації маркетингової програми можна віднести:

- Хронічна нестача коштів для розвитку маркетингової діяльності на підприємстві;
- Неоднозначність та розгубленість характеру маркетингових функцій та професійних обов'язків;
- Нерозуміння керівництвом важливості маркетингу в бізнесі.

Основним споживачем результатів дослідження ринку промислових компаній є їх управління. Тому варто більш детально вивчити проблеми, які виникають при використанні результатів цієї роботи. Найпоширеніші помилки, допущені лідерами бізнесу при тлумаченні та використанні результатів маркетингових досліджень:

- орієнтація на приватні та нелегальні справи;
- інтуїтивне оцінювання економічної інформації про підприємство;
- небажання сприймати результати та недовіру у випадку різниці думок;
- переоцінка відповідності фінансових показників;
- орієнтація виключно на кількісні показники за відсутності якісного аналізу;
- небажання приймати управлінські рішення на основі результатів досліджень.

З метою підвищення якості прийняття управлінських рішень, керівництво підприємства повинно приділяти особливу увагу організації інформаційних потоків, регламентувати процес збору, обробки та зберігання аналітичної інформації. [1]

Отже, можна зробити висновок з вищезазначеного, що підприємствам необхідно створювати, підтримувати в робочому стані і постійно вдосконалювати систему управління маркетингом (включаючи всі її елементи, в тому числі методи, технології, інструменти та персонал), підвищуючи тим самим швидкість збору та аналізу маркетингової інформації та якість прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Беляєва М.Є. Особливості інформаційного забезпечення управлінського аналізу. Актуальні питання бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту квітня, 2012 - № 9 (18).

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Коцюбчик К.Ю.,*студентка економічного факультету**Національний університет**«Острозька академія»**м. Острог, Україна*

Інфляційні процеси притаманні як для економіки України, так і для економіки більшості країн світу. У західних країнах інфляція є невід'ємною частиною ринкової системи господарювання. Ряд економістів стверджують, що інфляція на рівні 3-4% на рік, яка супроводжується відповідним зростанням грошової маси, має стимулюючий вплив на виробництво. Проте, не зважаючи на можливу позитивну роль інфляційних процесів, будучи не регульованими вони мають значні негативні соціально-економічні наслідки, такі як закріплення стагнації, падіння рівня зовнішніх інвестиції, зниження купівельної спроможності населення, зростання безробіття, зниження економічної активності.

Оскільки, інфляція є одним із індикаторів макроекономічної нестабільності і фактором, від якого в значній мірі залежить соціально-економічний розвиток країни, то визначення її рівня, приборкання та підтримання у сприятливому для економіки стані є ключовою проблемою державної економічної політики [1].

Так як Україна має ринкову економіку, то інфляція в країні виявляється у відкритому варіанті, тобто у підвищенні цін. Найбільш поширеним способом вимірювання інфляційних процесів є індекс споживчих цін (індекс Ласпейреса).

Він визначається за зміною цін на товари що входять до «споживчого кошика». Характеризує зміну загального рівня цін на товари і послуги, що купує населення, у часі. ІСЦ досить точно виражає як економічні, так і соціальні аспекти інфляції. Визначається він за вартістю законодавчо зафіксованого набору товарів і послуг, обчисленою в ринкових цінах базового і поточного періоду.

В таблиці 1 наведено індекс споживчих цін в Україні в період з 2015 по 2019 роки.

Таблиця 1

Зведена таблиця індексів споживчих цін в Україні по місяцях з 2015 по 2019 роки, % (у відсотках до попереднього періоду)

Рік	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	За рік
2015	103,1	105,3	110,8	114,0	102,2	100,4	99,0	99,2	102,3	98,7	102,0	100,7	143,3
2016	100,9	99,6	101,0	103,5	100,1	99,8	99,9	99,7	101,8	102,8	101,8	100,9	112,4
2017	101,1	101,0	101,8	100,9	101,3	101,6	100,2	99,9	102,0	101,2	100,9	101,0	113,7
2018	101,5	100,9	101,1	100,8	100,0	100,0	99,3	100,0	101,9	101,7	101,4	100,8	109,8
2019	101,0	100,5	100,9	101,0	100,7	99,5	99,4	99,7	100,7	100,7	100,1	99,8	104,1

Джерело: складено автором на основі даних [2].

У 2015 році споживчі ціни зросли на 43,3%, причинами зростання інфляції у цей період стали: підвищення тарифів на природний газ для населення у 5,5 разів з 1 квітня; паніка на валютному ринку що призвела до зростання цін на основні споживчі товари на 5,3% у лютому та 10,8% у березні; високі інфляційні очікування. Проте з травня 2015 р. спостерігалось стійке уповільнення інфляції, яке було пов'язане зі стабілізацією ситуацією на валютному ринку. Цього вдалося досягти за допомогою адміністративних обмежень НБУ.

Стрімке зниження інфляції, яке тривало з середини 2015 року, очікувано призупинилося і споживчі ціни у 2016 році зросли на 12,4%. Проте, загальний інфляційний тиск продовжував послаблюватися, так у жовтні 2016 р. базова інфляція уповільнилася до 6,3%, що було зумовлене зниженням інфляційних очікувань через виважену фіскальну та монетарну політику. Вагомий вплив на базову інфляцію також мали вторинні ефекти від здешевлення окремих видів сировинних продуктів харчування.

У 2017 р. споживча інфляція становила 13,7%, що на 8% перевищувало прогноз НБУ. Головною причиною стала дія чинників на, які НБУ не міг вплинути за допомогою грошово-кредитної політики. Серед них, скорочення пропозиції окремих видів товарів через несприятливі погодні умови та зростання світових цін і зовнішнього попиту на вітчизняні продукти харчування .

У 2018 році інфляція знизилася до 9,8%. Зниження інфляції відбулося завдяки уповільненню зростання цін на продукти харчування. Це відбулося через розширення пропозиції вітчизняних та імпортних продовольчих товарів, а також зниження світових цін на продовольчі товари. Проте, зростання цін на паливо пришвидшилося, а фундаментальний інфляційний тиск залишився значним.

У 2019 році споживча інфляція сповільнилася – до 4,1%. Інфляція знизилася за всіма основними компонентами ІСЦ. Так, зміцнення курсу гривні зумовило зниження базової інфляції та сповільнення зростання цін на небазові товари, а ціни на ті з них, що значною мірою представлені на ринку імпортованою продукцією, зокрема на паливо, в річному вимірі продовжували знижуватися. Ціновий тиск на сирі продукти харчування істотно знизився, через розширення пропозиції. Темпи зростання адміністративно регульованих цін також знизилися. У 2019 ціни в промисловості знизилися на 4,5%. Це пояснюється насамперед нижчими зовнішніми цінами на товари українського експорту. Зміцнення гривні стало додатковим фактором, що зумовлював здешевлення сировини та комплектуючих [3].

У результаті проведеного аналізу індексу інфляції можна зробити висновки, що для економіки України боротьба зі зростанням цін та його негативними соціально-економічними наслідками є все ще актуальною.

Література:

1. *Інфляційні процеси та їх соціально-економічні наслідки в Україні* / Л. В. Тиверіадська, А. М. Якименко // Економічний простір. - 2015. - № 93. - С. 175-188.
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/2018>
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/news/all/makroekonomichniyu-ta-monetarniy-oglyad-gruden-2019-roku>.

ВПЛИВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ НА ПРОЦЕС ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ОСВІТИ

Кравченко М.В.

*к.е.н., доцент кафедри обліку, оподаткування
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпровський державний аграрно-економічний університет*

Кравченко Л. А.

*аспірант,
кафедра публічного управління та права,
Дніпровська академія неперервної освіти
м. Дніпро, Україна*

За сучасних умов трансформаційних процесів в Україні у сфері освіти постало питання поетапної децентралізації управління освітньою системою. Але на шляху реорганізації освіти стоять застарілі державні та соціальні інституції, зберігаючи свій застарілий статус, тим самим вони заважають переведенню державного сектору освіти до моделі надання освітніх послуг. Модернізація управління освітою передбачає: оптимізацію державних управлінських структур, децентралізацію управління, перерозподіл функцій та вповноважень між центральними та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та навчальними закладами. У фінансовій системі потрібні зміни, підзвітності та підпорядкованості освітніх установ на регіональному рівні. Уряд і МОН України мають прискорити шлях до Європейської інтеграції через активізацію громадянського суспільства до освіти. Децентралізація управління освітою в Україні має відбуватися на основі врахування особливостей регіонів, інтересів територіальних громад, реформування змісту освіти, способів її організації і фінансового забезпечення[1, с.7].

Відносини між центральними органами влади та органами місцевого самоврядування повинні постійно змінюватись. Деякими країнами світу вважається негативною ідея децентралізації. Але потрібно уточнити одне

значення : децентралізація – це передання частини функцій державного управління центральних органів виконавчої влади місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування, розширення повноважень нижчих органів за рахунок вищих за рівнем.

На нашу думку, існує достатньо причин для ведення системи децентралізації. Встановлення плюралістичного та демократичного управління у більшості країн Центральної та Східної Європи одразу привело до потреби одночасного проведення реформи місцевих адміністративних органів. На засадах аналізу польського досвіду децентралізації управління базовою освітою обґрунтовано основні висновки та положення щодо їх можливого використання в Україні зокрема на загальнодержавному рівні - щодо підходів до фінансування на рівні місцевого самоврядування , державної політики у сфері навчальних програм, підручників, підвищення кваліфікації вчителів, забезпечення прозорих механізмів контролю за якістю освіти (інспекторська служба, зовнішнє оцінювання, система моніторингу якості освіти); на рівні органів місцевого самоврядування – щодо фінансування шкіл і реалізації освітньої політики відповідно до локальних потреб [2, с.41-47].

Децентралізацію в управлінні освітою необхідно здійснювати комплексно, між державою і громадянським суспільством, між органами влади і споживачами освітніх послуг, між державною виконавчою владою і місцевим самоврядуванням , між керівником освітньої установи і освітянами.

Процес децентралізації має передбачати виконання основних і конкретних функцій, усі етапи процесів прийняття і реалізації управлінських рішень, тому необхідно розробити нові положення про керівні освітянські структури з чітким і зрозумілим розподілом повноважень. При розподілі вповноважень слід розділяти передачу управлінських вповноважень як правило на виконання тієї чи іншої діяльності; окреслення функціональних обов'язків регіональних керівників – як відповідальність, обов'язок здійснювати діяльність; реальну забезпеченість повноважень - створення умов для здійснення переданих повноважень за рахунок вишуканих ресурсів: кошти, що забезпечують реалізацію повноважень [3, с.26-37].

Література:

1. Фінансова децентралізація в Україні: перший етап успіхів // Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – 2017. – 7 с.

2. Шатіло В.А. Централізація і децентралізація в механізмі державної влади: до постановки проблеми / В.А. Шатіло // Адміністративне право і процес. – 2015. – № 1(11). – С.41-47.

3. Гройсман В. Процеси централізації та децентралізації в сучасному державному управлінні / В.Гройсман / Теорія і історія державного управління // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2015. – Вип.2(25). – С.26-37.

UDK 339.658

Economic Sciences

BLUE BOTTLE COFFEE ROASTERS STRATEGY FOR ENTERING THE COFFEE MARKET OF UKRAINE

Ellana Molchanova,
PhD (Economics)

*Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
Kyiv, Ukraine*

Doroshenko Denys,
*MBA student faculty of International Economic and Management
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Kyiv, Ukraine*

Blue Bottle was founded by James Freeman, a freelance clarinetist and coffee enthusiast, who began roasting beans in his garage. Obsessed with the perfect cup, Freeman started honing his craft five pounds of beans at a time. This passion led to opening a stand at the Berkeley Farmers' Market, where Blue Bottle Coffee started selling fresh-roasted beans that were no more than 48 hours old. That relentless push for freshness helped shape the company's later approach to eCommerce and is a big part of why they've become a giant in the industry.

Blue Bottle expanded from a market stand to kiosk and cafe, building out a

network of Bay Area coffee shops over the next 10 years. All this led to their first round of funding in 2012. The company raised \$20 million to kick-start their expansion online and into new markets and followed up with another \$25 million in 2014 and \$72 million in 2015.

Considered to be one of the major players in third wave of coffee, a movement aimed at uplifting coffee from mere commodity to a luxury good like wine or craft beer, Blue Bottle played a big part in making high-end and artisanal coffee as popular as it is today. With their in-depth barista training program, brewing guides, and videos, they became one of the most impassioned craft coffee evangelists.

They work directly with farmers around the world to source the most delicious and sustainable coffees they can find. Then, they roast them to their exacting flavor standards, and serve them to you at peak deliciousness, hopefully alongside a good conversation and some friendly advice.

In order to thoroughly explore the strategy of launching Blue Bottle Coffee, you should use a certain method.

Therefore, the process of evaluating the effectiveness of a marketing strategy for the promotion of a foreign company to the domestic market involves the implementation of such stages (Fig.1.1).

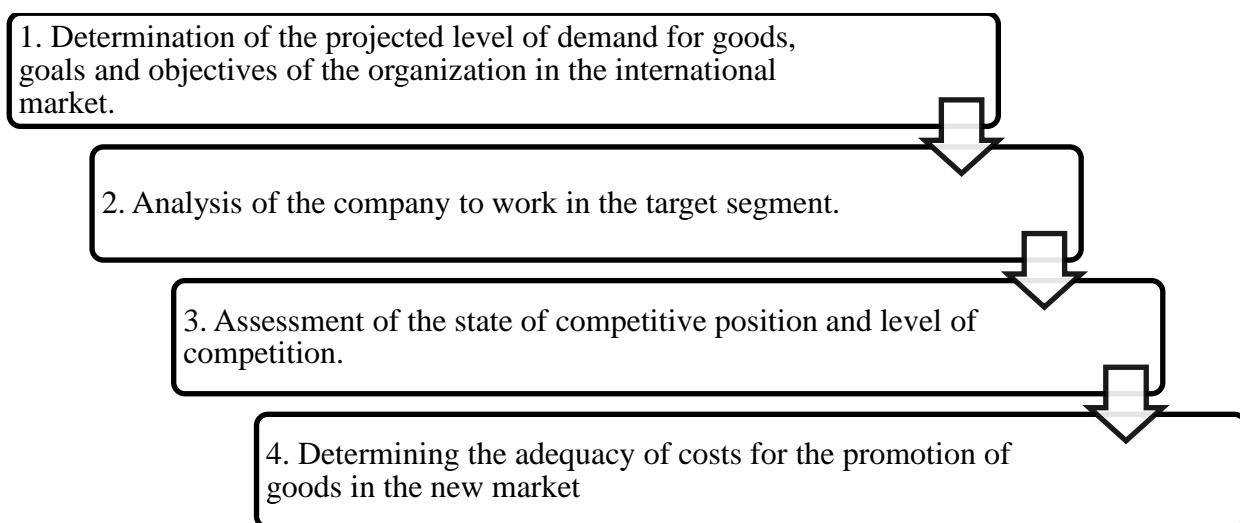


Fig. 1.1. Stages of implementation of marketing strategy of development of new markets

Consider these steps in more detail.

1. Determining the projected level of demand for goods, goals and objectives of the organization for trade in the international market.

The primary task of every business is to generate profits and indicators that will determine the achievement of strategic goals. To do this, we first need to determine the predicted level of demand for deliveries that satisfies the demand for it (1.1):

$$D_{ni} = \int (E_i * C_i * t) , \quad 1.1$$

where i – certain goods in the new market, $i = 1, n$;

n_i – quantity of the i -th product;

D_{ni} – the projected level of demand for the i th product;

E_i – target market capacity for the i -th product;

C_i – the price of one unit the i -th product;

t – the time at which n can be realized. the i -th product.

Enterprise Profit - P_{ni} can be defined as this (1.2):

$$P_{ni} = \int (r_i * C_i * n_i * t) , \quad (1.2)$$

where r_i – profitability of selling a unit of i -th product.

Defining Strategic Objectives - The number of trial purchases and the time to complete them can be modeled [1] (1.3):

$$x(t) = \frac{L * C * e^{(\alpha\alpha + \beta) - \beta}}{\alpha + C * e^{(\alpha\alpha + \beta)}} , \quad (1.3)$$

where $x(t)$ – the number of consumers who made the first purchase;

L – number of potential buyers, $L \rightarrow \max$; α ;

β – coefficients that characterize consumers' ability to follow and innovate, respectively, or the probability of purchasing over time t , $\alpha = [0; 0,8]$, $\beta = [0; 0,05]$;

$t = f(x)$ – time determination, ie t is an inverse function $x(t)$.

So (1.4),

$$PD_i = p * (x * \delta - M) * \Delta t , \quad (1.4)$$

where δ – estimated frequency of purchases of the i -th product over time Δt .

The above calculations make it possible to conclude that when the need for $p = 0$, the revision needs all product innovation policy, that is, the product in the selected new market is not needed (will not find a buyer).

When $PDi > 0$, it is possible to analyze the capabilities of an enterprise to operate in a specific target segment. In addition, determine the type of goods to which the consumer characteristic will belong.

2. Analysis of the company to work in the target segment

Analysis of the capacity of the enterprise funds for entering and developing new markets. The capacity of the enterprise funds for the development of new markets can be defined as (1.5):

$$Q_{max}^i = \sum_{l=1}^g v^i l, \quad (1.5)$$

where i – certain goods, $i = 1, n$;

$Q_i \max$ – capacity of all fixed assets of the enterprise;

$V_i l$ - power;

l – production unit of fixed assets for the production of goods;

g – number of units.

Determining the prospect of enterprise development. is possible when comparing the characteristics of the analyzed enterprise with the average data by industry (1.6):

$$PR_l = \sum_{f=1}^m p^f * \gamma, \quad (1.6)$$

where PR_l – prospect of enterprise development l ;

f – a factor that is crucial to a particular product, $f = 1, m$;

γf – the weight of the f -factor;

After determining the prospect of development of the analyzed enterprise in the industry average, you can find the average between these indicators (PR_{ser}). The criterion for determining the effectiveness of the strategy for the development of new markets is possible based on the performance of the enterprise on the basis of inequality (Table 1.1).

Table 1.1 - Criteria for determining possible marketing strategies based on enterprise performance

Criteria	Marketing strategies
$Q_{max}^i \leq PD_i$; $PR \leq 0,3$	the company will not be able to meet the demand for its product in the new market with available capacities, the outlook is not optimistic
$Q_{max}^i \leq PD_i$; $PR \geq 0,3$	an enterprise with the available capacity will not be able to meet the demand for its product in the new market, but there is a prospect of its development. Therefore, it is necessary to identify the weakness in the potential of the enterprise and take measures to strengthen it
$Q_{max}^i \geq PD_i$; $PR \leq 0,3$	the capacity of the enterprise allow to meet the demand for its goods in the new market, but the basic values of the influencing factors are not very satisfactory, so it is necessary to identify the weak spot of the potential of the enterprise and take measures to strengthen it
$Q_{max}^i \geq PD_i$; $PR \geq 0,3$	the company will be able to provide projected demand for its product in the new market and has all opportunities for further development in a specific target market

Therefore, in only one situation (system IV) can one decide on the choice of marketing strategies. In the situation of systems II and III, the preliminary choice of the strategy of entering new markets will depend on the analysis of constituents of the enterprise potential

Therefore, in only one situation (system IV) can a set be determined

The components of the potential - PM (marketing), PZB (sales), Pvir (production), Pfin (financial) - can be determined by graphoanalytical method of analysis, called the square of potential [2].

The function of the latter will be the area of a quadrilateral, which is the sum of the areas of four triangles (Fig. 1.2):

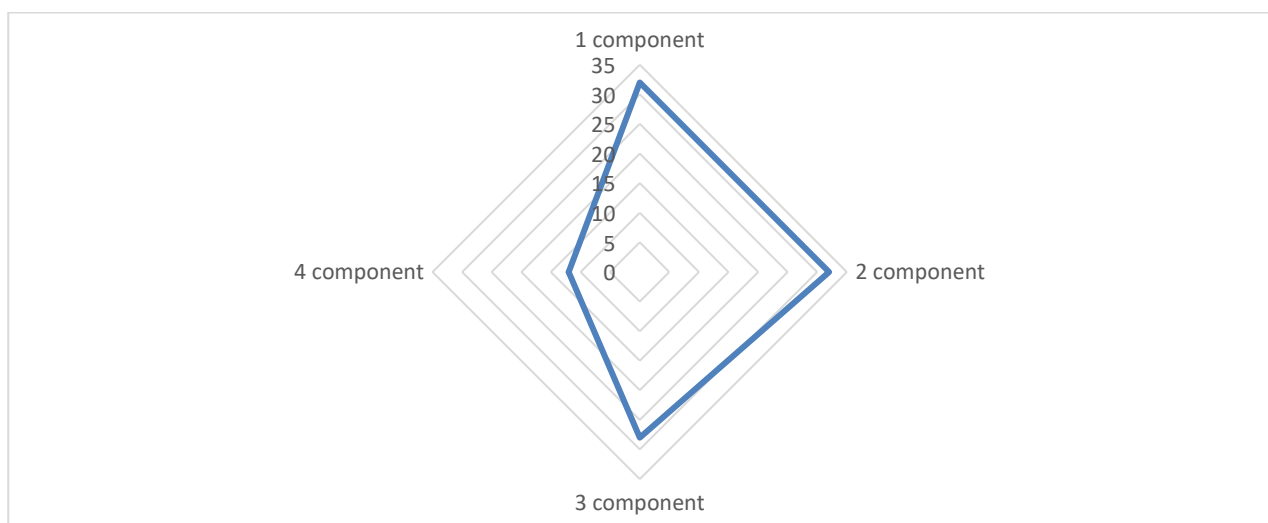


Fig. 1.2. An example of building a square of potential: 1-4 - its components

$$S(\Pi) = \sum_{t=1} S_i$$

where S_j – the area of the triangle j ; $S_j = \sqrt{a^2 * b^2}$

On the basis of determining the area of potential of the enterprise it is possible to analyze its capabilities [3]:

1) $S(P) < 300$ units - the enterprise has a small potential, with its indicators it is impossible to provide demand for goods in the new market;

2) $300 \leq S(P) < 700$ units - the potential of the enterprise is medium, so it has such opportunities in which the penetration of goods into the new market will be slow and all measures should be developed taking into account the market concentration of manufacturers;

3) $S(P) \geq 700$ units - the area of such a square corresponds to an enterprise with high potential, so in this case it is possible to use more aggressive strategies even in the highly concentrated commodity market.

3. Assessment of the state of competitive position and level of competition

To analyze and evaluate the state of the competitive environment, you can use a certain method, which first of all determine the product boundaries of the commodity market, conduct its structural analysis, ie determine the number of competing organizations that meet the need for goods, and their share in the total sales of goods -substitutes. Such an analysis is a prerequisite for the calculation of the relevant coefficient and market concentration index (respectively $K_{p.k.}$ and $I_{p.k.}$) (1.7):

$$K_{p.k.} = \frac{Q^i}{Q^{ib}} * 100, \quad (1.7)$$

where Q_i – total volume of sales of substitute products;

Q_{ib} – volume of sales of goods-substitutes by type enterprises b ;

b – large (major) enterprises of the industry.

Market Concentration Index (1.8):

$$I_{p.k.} = \sum_{t=1} h_j^2, \quad (1.8)$$

where h_j – market share of each j -th competitor organization.

Based on the calculation of these indicators, there are three types of market: high, moderate and low concentration. When a product meets a fundamentally new need and there are no substitutes, the market is considered low concentrated. At the same time, they take into account the preliminary analysis of the enterprise by the method of determining the square of potential. Thus, six situations were obtained (Table 1.2).

Table 1.2 - Defining a previous set of marketing strategies

Market type	The size of the square of the potential	
	$300 \leq S(\Pi) \leq 700$ од.	$S(\Pi) \geq 700$ од.
Highly concentrated $K_g > 70\%$; $I_r > 2000$	Widespread penetration strategy, passive marketing strategy	Selective or broad penetration strategy, passive marketing strategy
Moderately concentrated $45 < K_{rk} < 70$; $1000 < I_{rk} < 2000$	Selective or broad penetration strategy, passive marketing strategy	An intensive strategy, a strategy of selective or wide market penetration of a product
Low concentrated $K_{rk} < 45$; $I_{rk} < 1000$	An intensive strategy, a strategy of selective or wide market penetration of a product	An intensive strategy, a strategy of selective or wide market penetration of a product

Having an appropriate plan for the implementation of marketing strategies for the development of new markets, based on the analysis of the organization's capabilities and the state of the market, it is possible to determine the tactical areas that will correspond to the chosen marketing strategy and the selected market segment.

For the economic assessment of the expediency of promoting a foreign company to international markets, it is necessary to take into account the indicators of expediency of entering the international markets, calculated on the basis of marketing data, and the indicators determining the investment expediency of entering the international markets. By comparing these indicators, an overall picture of the formation of the chosen marketing strategy is formed.

Literature:

1. Yurashev V. Will the goods be sold? / V. Yurashev, I. Shelest // *Marketer*. - 2003. - № 2. - P. 38-40 /
2. Complex analysis of competitive stability of machine-building enterprises / VV Bozhkova, LV Nasonova // *Scientific Bulletin of the Kherson State University*.

Avг.: Economic Sciences. - 2016. - VIP. 19 (1). - P. 42-48. - Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_19%281%29__12.

3. Prokopenko OV Methodical instructions for carrying out course work on the course "Management of enterprise potential" for students of economic specialties of correspondence form of study / OV Prokopenko, Yu.S. Shipulin. - Sumy: SSU, 2004. - 46 p.

4. Didovsky, M.I. Foreign economic activity of the enterprise / M.I. Didovsky. - K.: Knowledge, 2006. - 462 p.

5. Entering new markets. 5 key models. [Electronic resource]. Access mode: <https://www.euointegration.com/experts/2015/09/3/7037773/>.

6. Kharchuk TV Ways to Enter the Company to Foreign Markets / T.V. Kharchuk // Current problems of economy. - 2009. - № 8 - P. 12–16.

7. Konev S. Criteria and main ways of entry of domestic enterprises into the international market under modern conditions of operation. - Economic analysis. 2012. Issue 10. Part 3. ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649.

8. Kotler F. Marketing Management. - Textbook / F. Kotler, K.L. Keller, A.F. Pavlenko and others. - K.: You 's heimgeast, 2008. - 720 p.

УДК 657

Економічні науки

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*Морозюк В.А.,
студент групи Ек-41
Національний університет "Острозька академія"
Науковий керівник: М. Ф. Аверкіна,
д. е. н., професор НаУ «Острозька академія»*

У сучасній економіці рівень інвестиційної активності - один з найбільш точних ознак, що характеризують якість економічного зростання і можливості соціального прогресу. Без припливу інвестицій економічне життя і соціальний

розвиток галузей, регіонів, цілих країн загасає, швидко приходять безробіття та спад економічного розвитку.

Інвестиції, як економічна категорія, ввійшли у вітчизняну літературу і практику у 90-х роках ХХ ст., коли розпочалося ринкове перетворення суспільства. Із входженням України в ринкову систему ведення господарства, встановленню економічної сутності інвестицій надавалося все більше уваги, проте наукова думка не має універсального формулювання інвестицій, яке б повністю відповідало вимогам теорії та практики ведення господарства. На сьогодні вітчизняній економіці притаманна низька інвестиційна активність, яка розуміється як ступінь інтенсивності процесів інвестування, що визначається обсягами, темпами зростання й ефективністю використання інвестиційних ресурсів [1, с. 31].

На основі вивчення проблем, пов'язаних з визначенням поняття «інвестиції», пропонуємо наступне формулювання: інвестиції - це всі можливі види матеріальних і інтелектуальних цінностей, що вкладаються інвесторами в об'єкти підприємництва та інші види діяльності з метою отримання економічної вигоди або позитивного соціального ефекту як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Низка науковців розглядає інвестиційну активність як результат інвестиційної діяльності. Так, Л.М. Салімов вважає, що «інвестиційна активність у широкому сенсі є фактичним результатом складної динамічної взаємодії, з одного боку, можливостей інвестування, а з іншого – рівня ймовірності досягнення заданої кінцевої мети інвестиційної діяльності» [2, с.84] .

Варто відзначити, що ефективне управління інвестиційною діяльністю підприємства забезпечується реалізацією основних принципів:

- комплексний і системний характер формування управлінських рішень.
- динамізм управління пов'язаний з динамікою факторів зовнішнього середовища за умов трансформації економіки і, часом, — зі зміною кон'юнктури інвестиційного, фінансового і товарного ринків.
- варіативність підходів щодо розробки окремих управлінських рішень.

➤ орієнтованість та узгодженість зі стратегічними цілями розвитку підприємства.

➤ постійність і корегованість із загальною системою управління підприємством [1, с.82].

Таким чином, ми вважаємо, що реалізація розглянутих вище принципів потребує постійного їх уточнення, доповнення та коригування залежно від впливу факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Це допоможе швидко реагувати на зміни та забезпечити ефективну систему управління інвестиційною діяльністю підприємства, яка є основою для високих темпів розвитку підприємства, досягнення необхідних результатів його інвестиційної, операційної та фінансової діяльності.

Отже, інвестиційна активність в даний час - це головна умова нарощування економічного потенціалу країни і її регіонів. Що в свою чергу веде до збільшення валового національного продукту і його похідних і сприяє якісному економічному зростанню.

Інвестиційна активність промислових підприємств є однією з основних рушійних сил, що формує конкурентоспроможність національної економіки, забезпечуючи відтворення виробничого потенціалу, впровадження інноваційних процесів та залучення суб'єктів економічної діяльності до світової мережі торговельних, капітальних та комунікаційних потоків.

Згідно статистичної інформації порталу Smida було опрацьовано фінансові звітності 20 найбільших підприємств України станом на 2018 рік. Відповідно до дослідження Кравченко О.В. результативною змінною було обрано показник інвестиційної активності підприємства, який виражається як відношення необоротних активів до виручки від реалізації готової продукції підприємства впродовж звітного періоду. Згідно дослідження Малахова Ю.А. пояснюючими змінними були обрані власний капітал підприємства, рентабельність основних засобів підприємства, рівень продуктивності праці як відношення доходу від реалізації продукції на 1 працівника. Для створення моделі була обрана лінійна регресійна модель. [3]

$$Y = \alpha_0 + \beta_1 X1 + \beta_2 X2 + \beta_3 X3 + \beta_4 X4 + \varepsilon$$

де Y – інвестиційна активність підприємства;

$X1$ – обсяг власного капіталу підприємства, тис. *грн* ;

$X2$ – рентабельність основних засобів, %;

$X3$ – продуктивність праці, грн/працівника;

$X4$ – форма власності (dummy – змінна , 1 – акціонерне товариство, 0 – інші форми).

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ – параметри регресії;

ε – випадкова складова.

Рівняння регресії:

$$Y = 0,16 + 1,39 X1 - 0,13 X2 - 1,03 * X3 - 0,07 * X4 + e$$

(1,82) (9,64) (-1,28) (-6,51) (-1,30)

Розрахункові значення t-статистики:

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика
Y-пересечение	0,158442	0,087269	1,815565
X1	1,389836	0,144145	9,641952
X2	-0,13499	0,10528	-1,28221
X3	-1,02566	0,157638	-6,50644
X4	-0,07287	0,055852	-1,30466

а) Отже, з рівнем значимості 1%, ми стверджуємо, що зв'язок між рівнем інвестиційної активності та обсягом власного капіталу є істотним ($t=9,64 > t_{0,01} = 3$), а тому при збільшенні обсягу власного капіталу на 1% рівень інвестиційної активності збільшується на 1,39%

б) Отже, з рівнем значимості 10%, ми стверджуємо, що зв'язок між рентабельністю основних засобів та інвестиційною активністю є не істотним ($t=-1,29 < t_{0,1} = 1,67$).

в) Отже, з рівнем значимості 1%, ми стверджуємо, що зв'язок між продуктивністю праці та інвестиційною активністю підприємства є істотним ($t=-$

6,51 > $t_{0,01} = 3$), а тому при збільшенні продуктивності праці на 1%, інвестиційна активність підприємства знижується на 1,03%

d) Отже, з рівнем значимості 10%, ми стверджуємо, що зв'язок між формами власності підприємства та інвестиційною активністю є не істотним ($t = -1,3 > t_{0,1} = 1,67$).

Висновок: в ході дослідження було визначено, що серед вибраних пояснюючих змінних істотний вплив на інвестиційну активність мають: обсягом власного капіталу (при збільшенні якого на 1% рівень інвестиційної активності збільшується на 1,39%) та продуктивність праці (при збільшенні якої на 1%, інвестиційна активність підприємства знижується на 1,03%).

Також, розглядаючи теоретичну складову дослідження, ми можемо зробити висновок, що інвестиційна активність відіграє колосальну роль в розвитку підприємств, галузей та економіки в цілому. Крім того, варто зазначити, що сама держава повинна суттєво впливати на мотивацію інвестиційної активності вітчизняних підприємств, застосовуючи такі важелі регулювання, як податкова, бюджетна, грошово-кредитна, антимонопольна та цінова політика.

Література:

1. Басов М.Г. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств. *Часопис економічних реформ*. 2013. № 4 (12). С. 80–85.
2. Салимов Л.Н. Сущность инвестиционной активности и ее значение в управлении региональной экономикой. *Челябинского государственного университета*. 2009. № 9(147). Вып. 20. С. 83–88.
3. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. URL: <https://smida.gov.ua/about>

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ У ЛОГІСТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Морозюк В.А.,

студент групи Ек-41

Національний університет "Острозька академія"

Науковий керівник: Аверкина М. Ф.,

д. е. н., професор НаУ «Острозька академія»

У сучасних реаліях, перед усіма підприємствами, які займаються логістичною діяльністю постає проблема створення інформаційних систем, які зможуть вирішувати поставлені перед ними завдання. Зокрема, збирання, обробка та передача інформації, що має полегшити функціонування та прискорити виконання тих чи інших завдань. Варто також зазначити, що на сьогоднішній день, ринком та економікою керують інноваційні рішення та нові ідеї, що в свою чергу формує жорстку конкуренцію, у якій навіть аутсайдери, завдяки вдалим та новітнім рішенням, можуть нав'язати боротьбу лідерам ринку. І така конкуренція спонукає компанії змінювати застарілі тенденції та принципи функціонування, інколи навіть ідеологію. Багато компаній намагаються трансформувати свою діяльність беручи за основу логістичний підхід. І змінивши застаріле логістичне управління на більш сучасне, з використанням інформаційних систем та технологій, компанії забезпечують собі лідируючі позиції на ринку. Такий вид економіки вимагає поєднувати стабільність, прибуток та ризик у бізнес-моделях. Таким чином, дедалі гостріше постає проблема впливу саме інформаційної складової на логістику [1].

Отже, після того як перед компанією постає питання побудови ІС логістики, вона починає вивчати діючі системи обліку матеріального потоку, формує картину процесу, визначає слабкі місця у системі обліку і контролю, для того, щоб потім мінімізувати витрати на взаємодію, що сприяє створенню вертикально інтегрованої компанії. Після цього, застосовується так звана «закрита» корпоративна організаційна структура, що не дозволяє компаніям-

конкурентам запропонувати більш ефективні рішення для окремих ланок цього логістичного ланцюга.

Результати роботи інформаційної системи залежать не тільки від якості алгоритмів, але й якості зведених у неї даних. Єдина логістична інформаційна система дозволяє, по-перше, перешкодити створенню зайвих запасів продукції; по-друге – усунути такий недолік, як відсутність готовності до поставок; по-третє, дотримуватися життєвого циклу продукції, від якого залежить рівень запасу продукції у розподільній мережі; по-четверте, швидко ухвалювати вірні рішення, оперативно змінювати політику компанії і бути готовим до будь-яких змін ринкової ситуації [2].

Варто зазначити, що у сучасних умовах, перед логістичними ІС постає завдання забезпечення оперативного і адекватного реагування на мінливі умови функціонування логістичної інфраструктури і вирішується це двома шляхами. Перший шлях – використання структурних методів забезпечення актуальної і адекватної інформації та пов'язаний з переходом від функціонального до системного підходу. Донедавна традиційно переважав функціональний підхід: кожний функціональний підрозділ створював свою власну систему збору, обробки і використання інформації і інформаційні системи прийнято називати організаційно-функціональними. За даного підходу мають місце дублювання інформації, недостатня гнучкість управління і найголовніше – відсутні горизонтальні зв'язки між виробниками і функціональними підрозділами.

Системний підхід (другий шлях) передбачає створення інформаційних систем, що орієнтовані на виробничо-збутовий процес у цілому. У результаті такого підходу інформаційна система виокремлюється від систем виробництва, постачання і збуту (збір, зберігання, переробка, пошук і надання інформації здійснюється власними інформаційним процесам, методами і коштами). За такої структури у інформаційних системах переважають горизонтальні зв'язки, уніфікуються форми надання і технологія обробки інформації, а організовані за цим принципом інформаційні системи прийнято називати інтегрованими. Використання інтегрованих інформаційних систем дозволяє здійснити

централізацію усіх робіт з інформаційних технологій у рамках виробничо-збутової системи як єдиного цілого, а сучасні комп'ютерні мережі, утворюючи інтегральну інформаційну систему у поєднанні з використанням ієрархічного принципу, перетворюються у локальні обчислювальні мережі (вони можуть об'єднуватися у багаторівневі комплексні мережеві структури – гіпермережі).

Таким чином, у сучасній логістиці інформація є одним із ключових чинників збереження конкурентоспроможності компанії, причому сьогодні для цього мало просто мати логістичну інформаційну систему. Конкурентоспроможність компанії сьогодні і у майбутньому забезпечить лише така інформаційна система, яка здатна надати інформаційну підтримку не тільки базових логістичних операцій, але й управлінського контролю, аналізу оперативних рішень і стратегічного планування. У ефективно організованій логістичній інформаційній системі інформація є легкодоступною, точною і своєчасною. До того ж система оперативно реагує на збої, є гнучкою і надає інформацію у зручній для користування формі. Цим визначаються структура інформаційної системи і її декомпозиція на підсистеми, що утворюють локальні і міжнародні «інформаційні мегаконттури». По-друге, використання низки сучасних концептуальних підходів у практиці управління логістичними системами і бізнес-процесами дозволяє компаніям підвищити організаційно-економічну стабільність на ринку, проте, як свідчать дослідження, досить важко створити ефективну систему управління на базі лише одного з концептуальних підходів. Тому у практиці багатьох провідних західних корпорацій більш широке застосування знаходить комбінація цих підходів, на основі яких формуються інтегровані (гібридні) системи логістичного менеджменту. По-третє, оскільки попит на багаторівневі логістичні ланцюги поставок і мереж постійно зростає паралельно з тиском на компанії стосовно оптимізації якості та вартості послуг, постійне оновлення корпоративних сервісоорієнтованих рішень (з врахуванням ноу-хау і оптимальних інформаційних потоків та процесів) перетворює сьогодні клієнтоорієнтовані, орієнтовані на ринок, системно-контрольовані, мобілізовані і комплексно-оптимізовані ланцюги у ключ до успішного управління бізнесом.

Література:

1. Х. Бергштайнер. Теорія підзвітності відповідає практиці бухгалтерської звітності. - Сідней, Emerald Publishing Group Limited, 2012. - 560 с.
2. «Автоматизовані системи логістики рухаються вперед великими кроками вже понад 15 років.» -[Електронний ресурс] - Режим доступу:
<http://www.automatedlogistics.com/international.htm>.

УДК 657

Економічні науки

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПОЛІЦІЇ УКРАЇНИ

Надточій А.О.,

*доцент кафедри управління
персоналом та економіки праці*

Прудиус В. М.

студентка II курсу

*Харківський регіональний
інститут державного управління
Національної академії державного
управління при Президентові України,
м. Харків, Україна*

Реформа вітчизняних правоохоронних органів запровадила в Україні новий інститут – Національну поліцію. Метою діяльності якої, як зазначено в Законі України «Про Національну поліцію», є служіння суспільству шляхом забезпечення охорони прав і свобод людини, протидії злочинності, підтримання публічної безпеки і порядку [1]. Від так, зросли вимоги до професійної та особистої підготовки, вихованості працівників поліції. Але, якщо країна хоче бачити на службі найкращих, відповідальних і сумлінних осіб, має зростати і рівень матеріального і соціального захисту працівників поліції, в тому числі і у сфері пенсійного забезпечення.

Пенсійне забезпечення виступає однією з найважливіших складових добробуту громадян, яке, з одного боку, демонструє бажання соціальної

держави дотримуватися принципу гуманізму щодо тих, хто віддав суспільству свою працю, інтелект та здоров'я [2, с. 45]. А з іншого, рівень цього пенсійного забезпечення демонструє спроможність держави реалізовувати право на пенсійне забезпечення для різних категорій громадян.

Основним законодавчим актом, що регламентує здійснення пенсійного забезпечення в Україні є Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», однак, регулювання відносин пенсійного забезпечення працівників правоохоронних органів указаним законодавчим актом не є правилом, так як у переважній більшості пенсійне забезпечення правоохоронців регулюється іншими законодавчими актами [3, с.82-83]. Так, одним із цих законів є Закон України «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб» (далі Закон №2262), яким регулюються відносини у сфері пенсійного забезпечення окремих категорій працівників правоохоронних органів, зокрема, у службі в органах внутрішніх справ, Національній поліції, Службі судової охорони і в державній пожежній охороні, службі в Державній службі спеціального зв'язку та захисту інформації України, в органах і підрозділах цивільного захисту, податкової міліції, Державної кримінально-виконавчої служби України, іншим особам, які мають право на пенсію за цим законом [4].

Так, право на пенсійне забезпечення в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування мають усі працівники правоохоронних органів, котрі не набули право на пенсійне забезпечення за спеціальними законами. Але, дані працівники, відповідно до змісту Закону №2262, можуть обрати, за бажанням, призначення пенсія на умовах і в порядку, передбачених Законом «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», тобто призначення пенсії на загальних умовах.

Відповідно до ст. 102 Закону України «Про національну поліцію» пенсійне забезпечення поліцейських та виплата одноразової грошової допомоги після звільнення їх зі служби в поліції здійснюються в порядку та на умовах, визначених Законом України «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб»[1].

Відповідно до ст. 1 Закону № 2262, визначені категорії працівників правоохоронних органів, в тому числі працівники Національної поліції, мають право на 3 види пенсій:

- довічну за вислугу років;
- по інвалідності;
- пенсію, що призначається членам сімей правоохоронців, які загинули чи померли або пропали безвісті в разі втрати годувальника [4].

При нормальному перебігу подій, пенсія по вислuzі років є найбільш поширеним видом пенсій серед правоохоронців. При цьому право на пенсію за вислугу років мають правоохоронці:

- незалежно від віку, за умови наявності вислуги років, установлені ст. 12 Закону №2262, якщо вони звільнені у період з 1 жовтня 2019 по 30 вересня 2020 (на сьогодні) і на день звільнення мають вислугу 24 календарних років та 6 місяців і більше;

- в разі досягнення ними на день звільнення зі служби 45-річного віку, за наявності у них страхового стажу 25 років і більше, з яких не менше ніж 12 з половиною календарних років служби у правоохоронних органах, зокрема в Національній поліції;

- які досягли 45-річного віку за наявності вислуги 20 календарних років і більше та які звільняються зі служби відповідно до Закону України «Про державні гарантії соціального захисту військовослужбовців, які звільняються зі служби у зв'язку з реформуванням Збройних Сил України, та членів їхніх сімей» [4].

Слід зауважити, що види служби та періоди часу, які зараховуються до вислуги років для призначення пенсії за вислугу років дуже ретельно прописані у ст.17 Закону №2262, і складаються з 13 пунктів, в тому числі, наприклад, додатково зараховується час навчання поліцейських (незалежно від форми навчання) у цивільних вищих навчальних закладах, а також в інших навчальних закладах, після закінчення яких присвоюється офіцерське (спеціальне) звання, до вступу на військову службу, службу до органів внутрішніх справ,

Національної поліції [4]. При цьому, право на пенсійне забезпечення правоохоронці мають за умови звільнення зі служби.

Відповідно до ст.13 Закону №2262, пенсії за вислугу років призначаються в таких розмірах:

– особам, які мають право на пенсію за Законом №2262, які мають вислугу 20 років і більше: за вислугу 20 років – 50 процентів, а звільненим у відставку за віком або за станом здоров'я, – 55 процентів відповідних сум грошового забезпечення; за кожний рік вислуги понад 20 років – 3 проценти відповідних сум грошового забезпечення;

– особам, які мають право на пенсію за Законом №2262, які мають страховий стаж 25 років і більше, з яких не менше 12 календарних років і 6 місяців становить військова служба, служба в органах внутрішніх справ, поліції: за страховий стаж 25 років - 50 процентів і за кожний повний рік стажу понад 25 років - 1 процент відповідних сум грошового забезпечення [4].

При цьому зазначається, що максимальний розмір пенсії не повинен перевищувати 70 процентів відповідних сум грошового забезпечення, а мінімальний розмір пенсії за вислугу років не може бути нижче розміру прожиткового мінімуму для осі, які втратили працездатність.

Проте у ст. 16 Закону № 2262, визначені окремі випадки виплати надбавок та допомог до пенсії за вислугу років. Так, до пенсії за вислугу років, нараховується:

– надбавка непрацюючим пенсіонерам, які мають на своєму утриманні непрацездатних членів сім'ї, що належать до осіб, які забезпечуються пенсією в разі втрати годувальника (ст.30 Закону №2262), – на кожного непрацездатного члена сім'ї в розмірі 50 процентів прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність;

– державна соціальна допомога на догляд особам з інвалідністю I групи внаслідок причин, вказаних у п. б ст. 20 Закону №2262, або внаслідок трудового каліцтва, професійного чи загального захворювання, або одиноким пенсіонерам, які за висновком лікарсько-консультативної комісії потребують

догляду, у порядку і на умовах, передбачених Законом України «Про державну соціальну допомогу особам, які не мають права на пенсію, та особам з інвалідністю»;

– надбавка особам, які мають особливі заслуги перед Батьківщиною, у порядку і на умовах, передбачених ст.16 Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», а особам, які мають особливі трудові заслуги перед Батьківщиною, - у порядку і на умовах, передбачених ст. 9 Закону України «Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні»[4].

При цьому доплати і надбавки можуть нараховуватися одночасно.

У роз'ясненні Пенсійного фонду України йшлося, що для ля обчислення пенсії враховуються посадовий оклад, оклад за спеціальне звання та надбавка за вислугу років на момент звернення, а також додаткові види грошового забезпечення — за 24 календарні місяці. Тобто під час призначення пенсії поліцейському враховуються додаткові види грошового забезпечення як працівникам органів внутрішніх справ, так і поліцейського [5].

Порядок визначення грошового забезпечення та види грошового забезпечення, які враховуються під час обчислення пенсій відповідно до Закону № 2262, визначено п. 7 постанови № 393 [6]. Але у 2016 р. було прийнято постанову № 720 [7], що регулює порядок визначення додаткових видів грошового забезпечення для осіб, які звільняються з посад поліцейських після 07.11.2015 р., тобто після прийняття Закону України «Про Національну поліцію». З прийняттям цієї постанови додаткові види грошового забезпечення для осіб, які звільняються з посад поліцейських після 07.11.2015 р., визначатимуться в іншому порядку, а саме в частині призначення пенсії поліцейським за додаткові види грошового забезпечення (що визначалися за останні 24 календарні місяці служби підряд перед звільненням). Так, у разі звільнення зі служби після 07.11.2015 р., якщо в них немає 24 календарних місяців служби на посаді поліцейського, середньомісячна сума щомісячних додаткових видів грошового забезпечення та премії визначається шляхом

ділення загальної суми таких видів грошового забезпечення за останні фактичні місяці служби підряд перед звільненням (смертю) починаючи з 07.11.2015 р. на кількість таких місяців [5].

Отже, якщо особа звільняється з поліції, то додаткові види грошового забезпечення під час обчислення пенсії мають враховуватися за період починаючи з 07.11.2015 р. При цьому середньомісячна їх сума визначатиметься шляхом ділення загальної суми таких видів грошового забезпечення на кількість фактичних місяців служби перед звільненням, а не за 24 останні календарні місяці, як це було до прийняття постанови №720.

Підсумовуючи, зазначаємо, що розмір пенсії поліцейського, в першу чергу, залежить від розміру його грошового забезпечення, і не може перевищувати 70% розміру його грошового забезпечення. Поліцейським, які мають право на пенсію згідно із Законом № 2262, пенсії по інвалідності, а членам їх сімей — пенсії в разі втрати годувальника, призначаються незалежно від тривалості служби.

При цьому поліцейські отримують грошове забезпечення, розмір якого визначається залежно від посади, спеціального звання, строку служби в поліції, інтенсивності та умов служби, кваліфікації, наявності наукового ступеня або вченого звання, і регулюється окремим Наказом Міністерства Внутрішніх справ України [8] і Постановою Кабінету Міністрів України [9]. В останньому зазначається, що грошове забезпечення поліцейських складається з посадового окладу, окладу за спеціальним званням, щомісячних додаткових видів грошового забезпечення (підвищення посадового окладу, надбавки, доплати, які мають постійний характер), премії та одноразових додаткових видів грошового забезпечення. Міністр Внутрішніх справ України А. Аваков зазначив, що розмір заробітної плати співробітників поліції починається від 6 тис. грн. і до 98 тис. грн. [10].

Щодо рівня пенсійного забезпечення поліцейських (працівників органів Внутрішніх справ). Відповідно до аналітичної довідки про підсумки роботи Пенсійного фонду України у I півріччі 2019 р., найбільша питома вага (56,5%)

усіх судових позовів до органів Пенсійного фонду припадала саме на категорію призначення (перерахунок) і виплату пенсій військовослужбовцям. При цьому у I півріччі 2018 р. таких позовів у структурі кількості судових позовів було 66,5% [11, с.42]. Таці цифри говорять про те, що саме ця категорія працівників вважає нарахований розмір своєї пенсії несправедливим.

Станом на 01.07.2019 р. середній розмір пенсійної виплати в Україні становив 3005,96 грн. [11, с.5], а середній розмір пенсійної виплати пенсіонерів органів внутрішніх справ складає 4222,69 грн., в т. ч. Національної поліції – 6157,65 грн. [12]. Таким чином, середній розмір пенсійної виплати пенсіонерам Національної поліції у 2 рази вище від середнього розміру пенсійної виплати по країні, і у 3,7 рази вище від мінімального розміру пенсії. Таким чином, з огляду на середній розмір пенсії по країні, пенсійне забезпечення поліцейських є достатнім. Проте, якщо порівняти розмір пенсії поліцейського в Україні, а це близько 250 дол. і в США, а це – 2500 дол. [13], то в Україні є над чим працювати і до чого прагнути аби забезпечити достатній комфортний рівень пенсійних виплат не лише поліцейським, а й усім громадянам країни.

Література:

1. Про Національну поліцію : Закон України від 2 липня 2015 року № 580 – VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/580-19> (дата звернення : 28.01.2020).
2. Прилипко С. Право на пенсійне забезпечення та його реалізація в умовах ринкової економіки. Право України. 2003. №2. С. 45-48.
3. Ченшова Н. В. Працівники правоохоронних органів як суб'єкти права соціального забезпечення : монографія. К. : Видавництво Ліра-К. 2014. 178 с.
4. Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб: Закон України від 9 квітня 1992 р. №2262-XII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2262-12> (дата звернення 28.01.2020).
5. Зміни в пенсійному забезпеченні поліцейських URL: <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100003426-zmini-v-pensiynomu-zabezpechenni-politseyskikh> (дата звернення : 28.01.2020).

6. Про порядок обчислення вислуги років, призначення та виплати пенсій і грошової допомоги особам офіцерського складу, прапорщикам, мічманам, військовослужбовцям надстрокової служби та військової служби за контрактом, особам начальницького і рядового складу органів внутрішніх справ, поліцейським, співробітникам Служби судової охорони та членам їхніх сімей : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 липня 1992 р. № 393 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/393-92-%D0%BF> (дата звернення: 28.01.2020).

7. Про внесення змін до пункту 7 постанови Кабінету Міністрів України від 17 липня 1992 р. N 393 : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 жовтня 2016 р. № 720 URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/154-2016-%D0%BF> (дата звернення: 28.01.2020).

8. Порядок та умови виплати грошового забезпечення поліцейським Національної поліції та курсантам вищих навчальних закладів МВС із специфічними умовами навчання : Наказ Міністерства Внутрішніх справ України від 06.04.2016 р. № 260 URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0669-16> (дата звернення : 28.01.2020).

9. Про грошове забезпечення поліцейських Національної поліції : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 р. №988 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988-2015-%D0%BF#n39> (дата звернення : 28.01.2020).

10. От 6 тыс. до 98 тыс. Аваков озвучил зарплаты сотрудников Национальной полиции URL : <https://nv.ua/ukraine/events/ot-6-tys-do-98-tys-avakov-ozvuchil-zarplaty-sotrudnikov-natsionalnoj-politsii-83973.html> (дата звернення: 28.01.2020).

11. Аналітична довідка про підсумки роботи Пенсійного фонду України у I півріччі 2019 р. URL: <https://www.pfu.gov.ua/1860752-analitychna-dovidka-pro-pidsumky-roboty-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-i-pivrichchi-2019-roku> (дата звернення : 28.01.2020)

12. Про пенсійне забезпечення ветеранів та пенсіонерів Міністерство внутрішніх справ та Національної поліції йшлося під час зустрічі

<https://www.pfu.gov.ua/km/327156-pro-pensijne-zabezpechennya-veteraniv-ta-pensioneriv-ministerstvo-vnutrishnih-sprav-ta-natsionalnoyi-politsiyi-jshlosya-pid-chas-zustrichi/> (дата звернення : 28.01.2020).

13. Is your police pension enough for a comfortable retirement? URL: <https://www.policeone.com/financial-planning/articles/is-your-police-pension-enough-for-a-comfortable-retirement-6kschOhgEG0YVJuA> (дата звернення 28.01.2020).

УДК 658

Економічні науки

ІНФОРМАЦІЙНИЙ РИНОК: ОСОБЛИВОСТІ ТА СТРУКТУРА

Підпалок А. О.,

студентка напрямку економічна кібернетика

Гадецька З. М.,

*к.т.н., доцент, доцент кафедри
моделювання економіки і бізнесу*

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького

м. Черкаси, Україна

Актуальність дослідження інформаційного ринку зумовлена стрімким зростанням і диференціацією попиту на всі види інформації, в тому числі наукову, технічну і більшою мірою економічну. Підвищення вимог до змісту і форм представлення даних для задоволення зростаючих потреб користувачів стає одним із актуальних завдань, що стоять перед підприємствами нової сфери - сфери інформаційного підприємництва. Саме володіння достовірною та актуальною інформацією поряд з умінням ефективно застосовувати адекватні методи і засоби її збору, перетворення і передачі служить основою успішної діяльності будь-яких підприємств, організацій, установ незалежно від їх організаційно-правової форми.

Дослідження ролі інформації в економічних системах, особливості функціонування інформаційного ринку порушуються в працях таких вчених як Н. Вінер, К. Шеннон, У. Ешбі, Т. Лепейко, С. Семенюк та ін. Незважаючи на

значну кількість досліджень ця тематика, є актуальною і потребує подальшого дослідження, особливо, в умовах науково-технічного прогресу.

Метою цього дослідження є опис особливостей функціонування та структури інформаційного ринку як найважливішого елемента нової економіки.

Сучасний етап розвитку ринкової економіки зумовив різке зменшення кількості потреб в безадресній інформації, розвиток нових форм інформаційного обслуговування, нових видів підприємницької діяльності, від яких залежить формування наукового і виробничого потенціалу. Перш за все, це відноситься до діяльності фірм, зайнятих в області інформаційного підприємництва.

Поняття «інформаційний ринок» стало використовуватися наукою в другій половині ХХ століття. Поняття інформаційного ринку у Законі України «Про науково-технічну інформацію» визначається як «система економічних, організаційних і правових відносин щодо продажу і купівлі інформаційних ресурсів, технологій, продукції та послуг» [1]. Він розглядається як частина ринку, на якому реалізується специфічний товар – інформаційні товари і послуги.

На нашу думку, інформаційний ринок являє собою сукупність економічних, правових і організаційних відносин з торгівлі (продажу та купівлі) інформаційних продуктів і послуг між постачальниками (продавцями) і споживачами (покупцями). Інформаційний ринок характеризується наявністю:

- суб'єктів і об'єктів ринку;
- механізмом його функціонування;
- певною номенклатурою продуктів і послуг;
- умовами та механізмами їх надання;
- цінами;
- конкуренцією.

Ринок інформації заснований на наявності комплексу факторів, пов'язаних з виробництвом, споживанням, зберіганням, обробкою, передачею

інформації. Структурно ринок включає в себе підсистеми виробників, споживачів і посередників, які перебувають у постійній взаємодії і розвитку.

Суб'єктами ринку є учасники обміну інформаційними продуктами або надання інформаційних послуг, тобто покупці і продавці, які можуть бути індивідуальними, колективними, державними; оптовими і роздрібними; вітчизняними і зарубіжними та ін. Споживачами (покупцями) інформаційних продуктів і послуг можуть бути різні юридичні і фізичні особи, які вирішують різного роду економічні задачі. Постачальниками (продавцями) інформаційних продуктів і послуг можуть бути:

- центри, де створюються і зберігаються бази даних;
- центри, які розподіляють інформацію на основі різних баз даних;
- служби телекомунікації та передачі даних;
- спеціальні служби, де концентрується інформація по конкретній сфері діяльності (консалтингові фірми, банки, біржі);
- комерційні фірми;
- інформаційні брокери.

Основним джерелом для інформаційного обслуговування в сучасному суспільстві є бази даних. Вони інтегрують в собі постачальників (продавців) і споживачів (покупців) інформаційних послуг, зв'язки і відносини між ними, порядок і умови продажу і купівлі інформаційних послуг.

Об'єктами цього ринку є різноманітні інформаційні продукти та інформаційні послуги. В даний час, інформація може бути запропонована в «матеріальному» вигляді як інформаційний продукт і в вигляді інформаційної послуги і, як наслідок, вони стають об'єктом обліку. Тому у інформації, крім користувачів, повинні бути власники, продавці і покупці [2, ст. 67].

Невід'ємними і найбільш важливими компонентами ринку є попит і пропозиція. Ці найважливіші категорії об'єднують продавця і покупця, висловлюючи їх внутрішні зв'язки і протиріччя.

Під попитом на інформаційні продукти і послуги слід розуміти потребу людей в інформації, або в необхідності її зберіганні, обробки і передачі,

потребу економічних агентів в інформаційному забезпеченні своєї діяльності. Головна властивість попиту на ринку інформаційних продуктів і послуг полягає в наступному: при незмінності всіх інших параметрів зниження ціни веде до відповідного збільшення величини попиту. І, навпаки, при інших рівних умовах підвищення ціни веде до зменшення величини попиту.

Наступною категорією інформаційного ринку є пропозиція, де в якості предмета продажу або обміну виступають різні інформаційні продукти і послуги, ліцензії, патенти, товарні знаки, ноу-хау, інженерно-технічні послуги, різного роду економічна інформація, інформаційні технології, інформаційні системи т ін. Тут також є специфічний зв'язок між ціною на інформаційні товари і послуги і величиною пропозиції, коли зростає ціна - зростає і пропозиція.

Основними секторами ринку інформаційних продуктів і послуг є ділова інформація (біржова, фінансова, статистична, комерційна), інформація для фахівців, споживча інформація, освітня інформація та продукти, що забезпечують інформаційні системи (програмні продукти, технічні засоби, сховища інформації).

Роль ринку інформаційних продуктів і послуг в економіці країни виражається наступними факторами:

- сприяє більш повному інформаційному забезпеченню економічної діяльності господарюючих суб'єктів через механізм конкуренції;
- ринок впливає на структуру суспільного виробництва і зайнятості населення;
- формує потреби населення відповідають сучасному етапу розвитку суспільства;
- сприяє економічному розвитку країни [3, ст. 105].

Отже, в сучасному світі йде інтенсивний процес формування інформаційного суспільства і пов'язаний з ним процес формування економіки нового типу. Найважливішим елементом нової економіки є ринок інформаційних продуктів і послуг, функціонування якого є одним з основних

умов економічного розвитку країни, регіону. На підставі вищевикладеного можна визначити сутність ринку інформаційних продуктів і послуг як сукупність економічних, соціальних і правових відносин, що виникають в процесі задоволення потреб в інформаційних продуктах і послугах, об'єктивних і глибинних за своєю природою.

Література:

1. Закон України «Про науково-технічну інформацію» від 25 червня 1993 року [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3322-12>
2. Лепейко Т. І. Основи інформаційної економіки: навчальний посібник / Т. І. Лепейко, О. В. Мазоренко. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 136 с.
3. Семенюк С. Інформаційний маркетинг та розвиток інформаційного ринку в Україні / С. Семенюк // Галицький економічний вісник. – 2011. – №4 (3). – с. 102-108.

УДК 336

Економічні науки

ЗОЛОТОВАЛЮТНІ РЕЗЕРВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НБУ

Побережник Ю.В.,
*студентка економічного факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

Стабільний розвиток та функціонування валютної системи держави залежить від багатьох чинників. Особливе місце в механізмі валютного регулювання займають золотовалютні резерви. Саме через них реалізується внутрішній зв'язок стану валютного ринку країни та національної економіки і забезпечується суто економічне регулювання валютної сфери. Наявність необхідного обсягу золотовалютних резервів дає змогу центральному банку

проводити валютні інтервенції задля регулювання обмінного курсу національної грошової одиниці.

Закон “Про Національний банк України” тлумачить золотовалютний резерв як резерви України, відображені у балансі Національного банку України (НБУ), що включають в себе активи, визнані світовим співтовариством як міжнародні і призначені для міжнародних розрахунків [1].

Максимальний обсяг золотовалютних резервів України був зафіксований у квітні 2011 року і становив 38,351 млрд дол. США. Проте в 2011 році обсяги золотовалютних резервів почали стрімко спадати та станом на січень 2015 року досягли позначки 6,419 млрд дол. США (рис.1).

Таку ситуацію можна пояснити штучним утриманням курсу національної валюти, необхідністю погашення заборгованості та зменшенням масштабів надходжень капіталу в Україну [2]. Крім того, прискорили тенденцію зниження золотовалютних резервів військові дії на Донбасі та нестабільна політична ситуація в державі загалом.

Попри це за рік НБУ зміг наростити резерви майже вдвічі і станом на січень 2016 року їхній обсяг становив 13,441 млрд дол. США. Збільшення обсягу міжнародних резервів відбувалося, насамперед, за рахунок надходжень від Міжнародного валютного фонду та інших міжнародних організацій, розміщення державних облігацій України, в т.ч. облігацій зовнішньої державної позики, за операціями своп з іноземними банками та інших чинників [3].

Сприятлива ситуація на валютному ринку дала змогу продовжити нарощувати міжнародні резерви та викуповувати валюту в резерви без впливу на напрям руху курсу гривні, який у 2018 році зміцнився на 1,4 % [4]. Внаслідок цього вже у січні 2020 року обсяг золотовалютних резервів сягнув позначки 25,302 млрд дол. США [5].

Збільшити міжнародні резерви вдалося також завдяки збереженню сприятливої ситуації на валютному ринку, яка зумовлювалася подальшим прискоренням економічного зростання і стійким припливом іноземного капіталу в Україну [7].

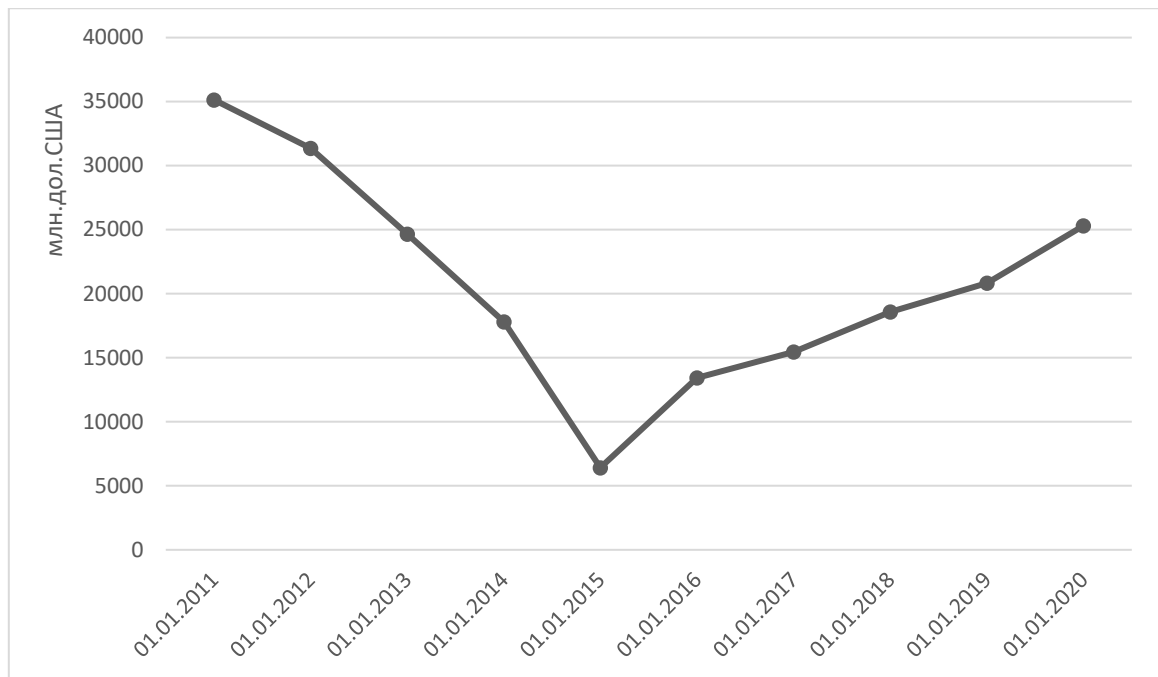


Рис.1 Динаміка золотовалютних резервів України упродовж 2011-2019 рр.*
*Побудовано автором на основі [6]

Структура золотовалютних резервів диверсифікована, тобто включає кілька видів активів, легко конвертованих в грошові кошти без суттєвих втрат ринкової вартості. Станом на 01 січня 2020 року основна частка міжнародних резервів (21,314 млрд дол. США) сконцентрована в цінних паперах (рис. 2). При цьому золотий запас становить лише 1,219 млрд дол. США, а 2,769 млрд дол. США – це готівка та банківські вклади [5].

Значна частка резервних активів припадає на цінні папери через те що вони є найбільш надійними видами фондових інструментів. Строкові депозити в іноземних банках знижують рівень ліквідності золотовалютних резервів і підвищують кредитний та операційний ризики.

Монетарне золото в іноземних банках та у сховищі Державної скарбниці НБУ розміщене у формі монет, злитків та брусків не нижче 995 проби. Особливістю цих резервів є те, що вони не приносять прибутку, а їхнє утримання вимагає певних витрат. Під час оцінки золотих резервів нині орієнтуються на ринкову вартість золота, яка постійно коливається, тому необхідно періодично переоцінювати золоті запаси. Крім того, можливе суттєве знецінення цієї складової резервів. З огляду на це частка золотих запасів не є

домінуючою у їхній структурі, а створюється як резервний фонд коштів для проведення міжнародних платежів, оскільки в разі потреби вони можуть бути реалізованими на ринку в обмін на вільно конвертовану валюту [8].

млрд дол. США в еквіваленті

станом на 01.01.2020

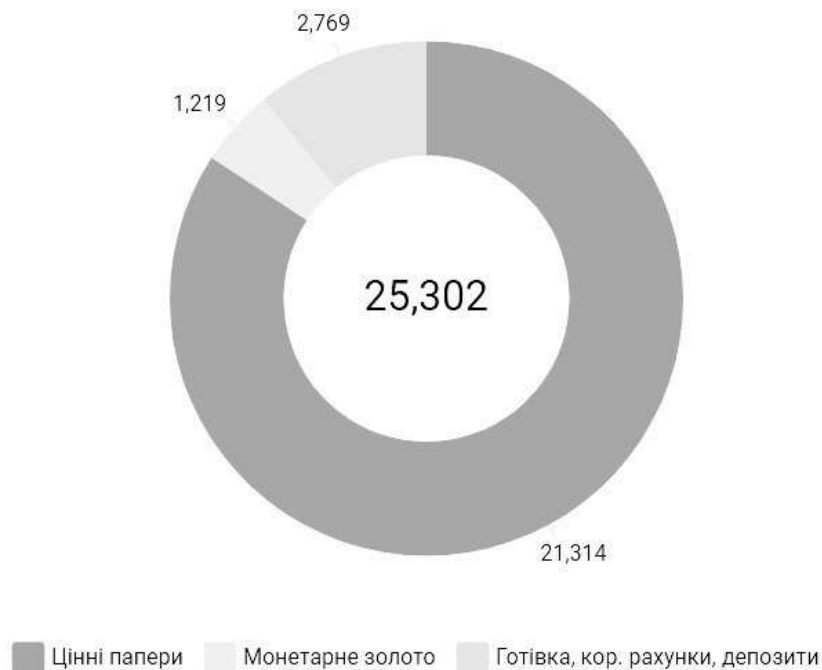


Рис.2 Структура золотовалютних резервів України станом на 01.01.2020 р., млрд дол. США [5]

Сформований золотовалютний резерв Національний банк України повинен використовувати на такі цілі [1]:

- 1) продаж валюти на фінансових ринках для проведення грошово-кредитної політики, включаючи політику обмінного курсу;
- 2) витрати за операціями з іноземною валютою, монетарними металами, а також іншими міжнародно визнаними резервними активами;
- 3) повернення Національним банком валютних коштів міжнародним фінансовим організаціям, іноземним центральним банкам та іншим кредиторам, включаючи відсотки за користування такими коштами та інші обов'язкові нарахування;
- 4) участь у формуванні капіталу і діяльності міжнародних організацій.

Головним завданням НБУ як центрального банку нашої держави в процесі реалізації валютної політики є ефективне управління офіційними

золотовалютними резервами. Така діяльність спрямована на забезпечення максимальної ефективності при формуванні і використанні міжнародних ліквідних засобів у процесі реалізації тактичних та стратегічних завдань валютної політики [1].

Ефективне і раціональне управління золотовалютними резервами є одним із найважливіших завдань НБУ, оскільки з його допомогою проводять валютні інтервенції, які є дієвим інструментом регулювання обмінного курсу гривні.

Виділяють два підходи щодо доцільності проведення інтервенцій: для регулювання валютного курсу держави (у разі фіксованого курсу) та для управління його волатильністю (у випадку плаваючого валютного курсу).

Частина дослідників вважає, що чим більшими за обсягом міжнародними резервними активами володіє держава, тим більше в неї можливості контролювати обмінний курс національної валюти, тим впевненіше розвивається її зовнішня торгівля і тим більше довіри до економіки країни в цілому.

Інші науковці зазначають, що надмірне зростання офіційних золотовалютних резервів може спричинити економічно необґрунтоване зростання грошової маси і стимулювати інфляційні процеси.

На нашу думку, широке коло чинників, які визначають необхідність формування резервів та впливають на їхні обсяги, практично унеможлиблює вироблення універсального правила їх оптимізації.

Важливим питанням для України є наслідки управління золотовалютними резервами. З метою запобігання втрат при управлінні золотовалютними резервами українські дослідники пропонують:

- слідкувати за змінами кон'юнктури на світових валютних ринках;
- враховувати прогнозування коливань обмінних курсів;
- враховувати різні чинники, які впливають на обмінний курс національної грошової одиниці;
- орієнтуватися на потреби обслуговування зовнішнього боргу;
- вивчати сукупність чинників, що впливають на кількість резервів та їхню якість.

Отже, золотовалютні резерви держави є одним із найважливіших чинників, що визначає рівень розвиненості її валютного ринку. Оптимальна структура золотовалютних резервів, а також ефективне управління ними дасть змогу НБУ на належному рівні виконувати власні функції та завдання у валютній системі держави. Рівень золотовалютних резервів повинен бути достатнім, щоб тримати під контролем курс національної валюти у разі несприятливих ситуацій на валютному ринку та погашення зовнішнього боргу.

Література:

1. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 року № 679–XIV. Дата оновлення: 19.10.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 11.01.2020 р).

2. Степанова В.О., Руда Р.В. Сутність і призначення золотовалютних резервів України. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014. № 4 (28). С.122–126.

3. Річний звіт Національного банку України 2015. URL : <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31669311> (дата звернення 17.01.2020).

4. Річний звіт Національного банку України 2018. URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=95170958> (дата звернення 17.01.2020).

5. Міжнародні резерви. URL: <https://bank.gov.ua/markets/international-reserves-allinfo> (дата звернення 17.01.2020).

6. Золотовалютні резерви України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/assets/> (дата звернення 17.01.2020).

7. Про діяльність Правління Національного банку України щодо виконання Основних засад грошово-кредитної політики в 2017 році. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr008500-18> (дата звернення 17.01.2020).

8. Шемет Т.С., Діндял Т.А. Питання формування оптимальної структури золотовалютних резервів. *International Scientific Journal*. 2014. № 11. С. 29–32.

БІЗНЕС АКТИВНІСТЬ, ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНЦІЇ В ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Полюк М.І.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри
підприємництва торгівлі та біржової діяльності
Університет Короля Данила
м. Івано-Франківськ, Україна*

У сучасному бізнес середовищі і досі, важливим залишається постійний контроль за фінансовим станом та подальшим розвитком кожного суб'єкта господарювання, що у майбутньому дає можливість сприяти ухваленню раціональних управлінських рішень. Останні, як правило, повинні опиратися на реальні показники функціонування підприємства, особливо на ті, що характеризують його ділову, комерційну чи так би мовити підприємницьку активність.

Дослідженням цього питання займався ряд вчених таких як Д. А. Аакер, Е. Дж. Долан, Р. О. Костирко, В. Шкардун, Н. Ковпак, М. Д. Білик, А. Д. Шеремет, В. В. Ковальов, Г. В. Савицька, Л. О. Коваленко, О. О. Заїкіна та багато інших. Однак, різні підходи щодо оцінки бізнес активності підприємств, все ще залишаються нечітко визначеними, а тому підлягає подальшому вивченню.

У вітчизняній аналітичній літературі сам термін “активність у бізнес середовищі” почав застосовуватися порівняно нещодавно у зв'язку з впровадженням широко відомих у різних країнах світу методик аналізу фінансової звітності на основі системи аналітичних коефіцієнтів. У контексті аналізу підприємницької діяльності цей термін розуміють значно вужче – як поточна виробнича й комерційна діяльність підприємства. В такому випадку словосполучення “бізнес активність” являє собою, можливо, не цілком вдалий переклад англійського терміна “business activity”, який якраз і характеризує відповідну групу коефіцієнтів з системи показників оцінки фінансового стану

суб'єктів підприємницької діяльності. Гарасюк О.А. ділову активність підприємства визначає як комплексну характеристику, котра втілює різні аспекти діяльності підприємства і визначається певними критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність [2]. За Заїкіна О. О. дана категорія визначає як весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу [4].

Бізнесові зносини підприємства оцінюється сукупністю кількісних і якісних параметрів (зростання економічного потенціалу підприємств, імідж підприємства, ефективність ділової культури його соціальна і природоохоронна активність).

Сьогодні ділову активність прийнято розглядати в наступних інтерпретаціях: з позиції індивідуума, підприємства (мікрорівень) та країни (макрорівень). Зрозуміло на рівні підприємства така активність розглядається як кінцевий результат діяльності підприємства щодо запланованої кількості ресурсів або щодо їх залучення в процесі виробництва. А оскільки комерційна активність виникла в ринкову епоху, то вона передбачає оцінку ринкової ситуації. І характеризується така ситуація як правило обсягом виробництва, вкладення ресурсів, кількістю угод, замовлень, динамікою зайнятості, ціновою політикою, що в кінцевому результаті у фінансовому полі проявляється, передусім, у швидкості обороту його засобів.

Бізнес активність відображає стан ефективності використання внутрішнього потенціалу і в той же час характеризує стиль управління, а також можливості перспективного розвитку підприємства.

Оскільки результати аналізу бізнес активності є підґрунтям і вагомою складовою у розробці заходів щодо забезпечення результативності суб'єкта господарювання, доцільно при оцінюванні його стану виділити рівні ділової активності та притаманні їм виробничогосподарські ситуації, які зумовлюють певні результати фінансово-господарської діяльності підприємства. В умовах нестабільної економіки рівень бізнес активності можна кваліфікувати як: високий (достатній); середній (задовільний); низький (незадовільний). Кожному

рівню активності відповідає характерна підприємницька ситуація, у зв'язку з чим виділяють нормальну, проблемну і кризову ситуації. Нормальна ситуація властива високому рівню ділової активності та означає такий збіг умов і обставин, коли створюються сприятливі умови для функціонування суб'єкта господарювання, за яких формується стійка тенденція підвищення темпів зростання оціночних показників. Проблемна ситуація існує на підприємстві, рівень ділової активності якого відповідає середньому і визначається як збіг господарських умов та чинників, за яких формується тенденція до погіршення стану підприємства та спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності. Кризова ситуація характеризує низький рівень ділової активності і виникає в разі відсутності оперативного реагування на стратегічні питання, які потребують термінового вирішення. Її можна визначити як збіг обставин, які формують стійку негативну тенденцію оціночних показників ділової активності та загрожують підприємству банкрутством. Визначення проблемної, а тим більше кризової, ситуації при оцінці стану ділової активності зумовлює необхідність термінового регулювання виробничо-господарської діяльності шляхом прийняття оперативних управлінських рішень [1].

Бізнес активність оцінюється системою показників (коефіцієнтів), які характеризують найважливіші сторони діяльності підприємства. Вивчаючи динаміку абсолютних показників, необхідно виявити, на скільки вона відповідає їх оптимальному співвідношенню, яке дістало назву “золоте правило економіки підприємства”:

$$Трп > Трв > Тра > 100\%, \quad (1)$$

де $Трп$, $Трв$, $Тра$ - темп зростання відповідно прибутку, виручки від реалізації, активів.

Таке співвідношення показує, що випередження темпу зростання прибутку в порівнянні з темпом зростання обсягу реалізації свідчить про зниження собівартості продукції, як основного чинника збільшення прибутку. Якщо темпи зростання прибутку і обсягу продажів більші темпів зростання активів, то це свідчить про ефективність використання останніх [3].

Для підтримання високого рівня комерційної активності підприємства, необхідно пам'ятати, що основою отримання прибутку є дотримання співвідношення, коли вартість використаних ресурсів менша, ніж вартість проданих товарів, тобто підприємство може отримати прибуток у тому разі, коли воно добавляє вартість до використовуваних ресурсів. Крім того, як відомо, капітал знаходиться у постійному русі, переходячи з однієї стадії в іншу. Чим скоріше кошти підприємства зроблять кругообіг, тим більше продукції отримає та реалізує підприємство при одній і тій же сумі капіталу. Затримка руху коштів на будь-якій стадії призводить до уповільнення оборотності капіталу, потребує додаткового вкладення коштів та може спричинити погіршення фінансового стану підприємства. Досягнутий в результаті прискорення оборотності ефект виражається, передусім, у збільшенні обсягу випуску продукції без додаткового залучення фінансових ресурсів. Більше того, за рахунок прискорення оборотності капіталу відбувається збільшення суми прибутку.

Для збільшення обсягів діяльності підприємства (випуску і продажів продукції) слід збільшувати приріст його майна, тобто активів. Темпи економічного розвитку підприємства визначаються темпами збільшення реінвестованих власних засобів. Вони залежать від багатьох факторів, що відбивають ефективність поточної і фінансової діяльності [7].

Бізнес активність є важливим показником фінансового стану будь якого підприємства, який характеризує різні аспекти його діяльності, такі як місце на ринку, конкурентоспроможність, рівень ефективності використання ресурсів (оборотних, необоротних та капіталу) та ефективність зростання. Виділяють три види бізнес активності, які визначають ситуацію на підприємстві: висока активність є ознакою нормального стану, середня – проблемного і низька – кризового. Саме аналіз бізнес активності дає змогу оцінити ефективність використання підприємством оборотних, основних ресурсів та капіталу, які в свою чергу впливають на рівень прибутку, який може отримати підприємство в процесі своєї діяльності та бути конкурентоспроможним і бізнес середовищі.

Література:

1. Білик М. Д., Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
2. Гарасюк О.А. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність підприємства» / О.А. Гарасюк, М.Ю. Ігнатенко // Вісник КТУ. – 2010. – № 22. – С. 63.
3. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: підручник для студентів ВНЗ / Б.Є. Грабовецький. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 256 с.
4. Заїкіна О.О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством / О.О. Заїкіна // Харчова промисловість. – 2008. – №7. – С.144-148
5. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Г. Г. Кірейцев. – [3-є вид.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 531 с.
6. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
7. Петренко М.І. Оцінка ділової активності підприємства / М.І. Петренко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – К., 2010. – Вип. 26. – С.182-186.

УДК 330

Економічні науки

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*Сельвеструк О. О.,
студентка економічного факультету
Національний університет «Острозька академія»
м. Острог, Україна*

Надзвичайно важливою економічною проблемою для усіх країн світу є збільшення старих та поява нових загроз фінансовій та економічній безпеці держав. Для вирішення нагальних питань, які стоять перед Україною на макрорівні необхідно забезпечити належний стан, в першу чергу, фінансової безпеки держави на усіх її рівнях. Це можливо лише завдяки постійному

моніторингу та оцінці основних показників фінансової безпеки, які відображають її стан та розробці системи заходів для покращення функціонування усіх підсистем фінансової безпеки та економіки країни загалом. На нашу думку, найголовнішою загрозою фінансовій безпеці є недостатність у фінансових ресурсах та неефективна політика уряду у фінансовій сфері

Фінансова безпека – невід’ємна складова економічної безпеки України, що характеризує стан фінансової системи держави, ступінь її захищеності від зовнішніх та внутрішніх загроз та є основою стабільного розвитку економіки країни в цілому. Для визначення рівня фінансової безпеки широко застосовуються методичні рекомендації Міністерства економічного розвитку та торгівлі України [1]. Як уже було зазначено раніше, рівень фінансової безпеки України згідно методичних рекомендацій розраховують на основі інтегральних показників її складових та вагових коефіцієнтів. Для аналізу рівня фінансової безпеки були обраховані інтегральні показники бюджетної, боргової та грошово-кредитної безпеки як основних її складових. Дані наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

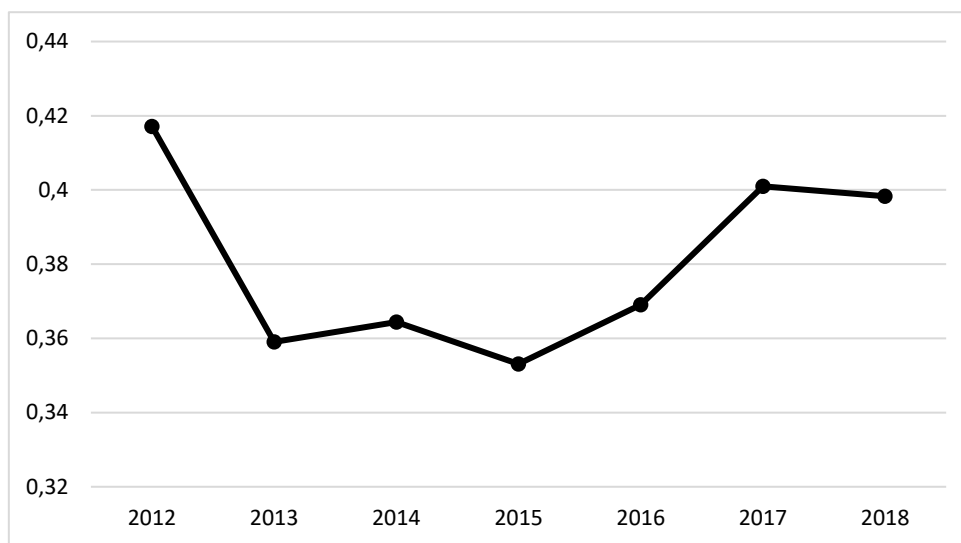
Інтегральні показники фінансової безпеки України та її складових за 2012-2018рр.

Безпека	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Вагові коефіцієнти
Бюджетна	0,464	0,402	0,410	0,400	0,423	0,554	0,536	0,33
Боргова	0,200	0,136	0,134	0,130	0,195	0,141	0,161	0,33
Грошово-кредитна	0,600	0,550	0,560	0,540	0,500	0,520	0,510	0,33
Фінансова	0,417	0,359	0,364	0,353	0,369	0,401	0,398	

Джерело: розраховано автором на основі [1][2]

Як можна побачити із таблиці 1, за останні 7 років фінансова безпека України зазнала як економічних спадів, так і піднесенень. Зокрема, у 2013 році відбулося різке зниження показників усіх обраних складових фінансової

безпеки, що зумовило падіння рівня фінансової безпеки України із 41,7% до 35,9%. Проте, із 2016 року рівень фінансової безпеки дещо покращився.



Інтерпретуємо наші дані у графік, для більш зручного огляду.

Рис.1 Рівень фінансової безпеки України за 2012-2018 рр.

Такий різкий спад рівня фінансової безпеки України у 2013 році спричинило ніщо інше як неправомірна політика уряду, внаслідок якої відбулися революційні події на Майдані. Ще одним великим потрясінням не тільки для економіки, але й для усієї України стала анексія Автономної Республіки Крим протягом березня – квітня 2014 року та початок військових дій на сході нашої держави. Усі ці події безумовно завдали негативного впливу на стан національної безпеки України, зокрема і фінансової. За результатами 2013 року обсяг реального валового внутрішнього продукту зріс на 0,0%, тобто не змінився протягом року, а у 2014 році – знизився на 6,0%. Також значно зменшилась часта інвестицій у структурі ВВП, а індекс споживчих цін (інфляція) у 2014 році становив 24,9%, у 2015 році він зріс до 43,3%.

Проте вже з 2016 року соціально-економічне становище України дещо покращилось. Завдяки ефективним діям уряду відбулась стабілізація основних макроекономічних показників. Зокрема, валовий внутрішній продукт у 2016 році зріс на 2,4%, а у 2018 році приріст ВВП склав 3,3%. Також зріс і рівень доходів

населення: у 2016 році – на 2%, у 2017 році через різке збільшення мінімальної заробітної плати (із 1600 грн до 3200 грн) доходи населення збільшились на 10,9%, а у 2018 році – ще на 9,9%. Не обійшлося і без зниження темпу інфляції, яка у 2017 році становила 13,7%, однак у 2018 році вона знизилась до 9,8%.

На сучасному етапі розвитку України стратегічною метою політики національної безпеки України повинне бути забезпечення державного суверенітету та територіальної цілісності. Впровадження прийняттого рівня економічної та фінансової безпеки неможливе без здійснення структурної перебудови і підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Також необхідними заходами є подолання «тінізації» економіки, стабілізація національної валюти та покращення фінансового стану суб'єктів господарювання.

Література:

1. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#n141>
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua>

Тарасюк С.В.,

студент економічного факультету

Національного університету «Острозька академія»

м. Острог, Україна

Важливим напрямом для стабілізації економічного розвитку є наявність ефективних механізмів залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарювання. Ринок корпоративних цінних паперів України завдяки своїй інвестиційній ресурсомісткості відіграє важливу роль у фінансовій системі держави. Необхід-

ність забезпечення відновлення економіки (після кризових, військово-політичних та інших форс-мажорних обставин) також потребує широкого використання корпоративних цінних паперів як фондowych інструментів залучення капіталу.

Формування ринку корпоративних цінних паперів дає змогу забезпечити фінансування потреб економічних суб'єктів у трьох інституційних секторах – фінансових, нефінансових корпорацій та секторі домогосподарств. Попри важливість доступу до фінансових ресурсів контрагентів усіх інституційних секторів, саме фінансування сектору нефінансових корпорацій (підприємств-суб'єктів реального сектора економіки) у сучасних умовах визначає темпи та пропорції економічного розвитку.

Ринок корпоративних облігацій є важливою, та навіть невід'ємною складовою ринку корпоративних цінних паперів. Актуальність та важливість корпоративних облігацій зумовлена низкою переваг як для інвесторів, так і для емітентів. Так, до прикладу, інвестори значно менше ризикують, оскільки наперед знають розмір фіксованого доходу, який вони отримають, в той час як емітентам не потрібно збільшувати статутний капітал та розконцентровувати право власності, що було б необхідно при залученні додаткових фінансових ресурсів шляхом емісії акцій [1].

В після кризовий період підприємства починають використовувати ринок боргового фінансування більш інтенсивно: обсяги емісії корпоративних облігацій зростають, а рівень процентних ставок поступово знижується, в той час створюючи умови для залучення компаніями недорогого зовнішнього фінансування. Значне зростання ринків позикового капіталу вказує на структурні зміни у сфері корпоративного фінансування в світі. На фоні потужного удару фінансової кризи на банківську систему багатьох країн зростає кількість нормативних вимог до комерційних банків, що зумовлює скорочення частки банківського кредитування підприємств [2, с. 224].

Варто зазначити, що серед найбільших проблем, особливо в управлінській сфері, які заважають ринку корпоративних цінних паперів ефективно виконувати своє основне завдання щодо перерозподілу фінансових ресурсів в реальний сектор економіки, є:

- дублювання функцій різних регуляторів фінансового ринку;
- слабка координація дій між фінансовими регуляторами;
- відсутність узгодженої стратегії розвитку ринку корпоративних цінних паперів;
- нестабільність та недосконалість правової бази;
- проблеми в сфері корпоративного управління;
- низька інвестиційна привабливість національної економіки.

Також необхідно визначити декілька основних тенденцій розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні, на які впливають умови функціонування фінансової та економічної системи [2, с. 230-231]:

- 1) ринок корпоративних облігацій повернувся до докризового рівня, проте не завдяки масовій емісії облігацій, а через збільшення рівня концентрації ринку найбільшими емітентами, в основному державними підприємствами та компаніями-монополістами, що, в свою чергу, підтверджує наявність олігополії в значній кількості галузей економіки України;
- 2) поживлення на ринку облігацій підприємств спостерігається на фоні скорочення банківського кредитування реального сектору економіки. Суб'єкти господарювання поступово починають використовувати облігаційні позики як ефективний інструмент залучення фінансових ресурсів;
- 3) незважаючи на активне зростання, ринку корпоративних облігацій характерні риси молодого і нерозвиненого ринку: низькі обсяги ринку, вузьке коло інвесторів, низька ліквідність;
- 4) інфраструктура ринку корпоративних облігацій, як і в більшості країн Західної Європи, Японії та США в основному була зосереджена на позабіржовому секторі;
- 5) на ринок почали виходити емітенти з різних галузей економічної діяльності, що мають специфічні особливості прибутковості, структури позики та обігу облігацій. Водночас негативний вплив на ринок має нерозвиненість ринку інституціональних інвесторів (інвестиційні компанії, пенсійні, страхові фонди). Наприклад, успішна реалізація пенсійної реформи могла б

підвищити попит на корпоративні облигації як джерело фінансування акумульованих в населення фінансових ресурсів.

Метою будь-якого дослідження, що здійснюється в даний час, є використання його результатів в майбутньому, або, інакше кажучи, прогнозування стану явища, що вивчається. Приклади такого прогнозування наведені в підручниках всіх природничо-наукових і економічних дисциплін. При цьому, бажаючи вивчати явище у взаємозв'язку з іншими явищами або величинами, доводиться виділяти деякі з них, що впливають на те, що вивчається, оцінювати міру і «якість» впливу, тобто характер зв'язку між тим, що вивчається (основним в даному дослідженні) і величинами якісного або кількісного характеру, що впливають на нього [1].

З метою врахування усіх наявних джерел та інструментів ринку цінних паперів, що впливають на обсяг торгів, проведемо кореляційний аналіз впливу ВВП та кількості випусків цінних паперів на обсяг торгів цінними паперами.

Даний аналіз допоможе спрогнозувати чи буде змінюватися ринок цінних паперів із збільшенням ВВП та кількості випусків цінних паперів, а також їхній зв'язок.

В результаті розрахунків було отримано рівняння множинної регресії:

$$Y = 1502,4158 - 3,2478X_1 + 4,2472X_2, \quad \text{де}$$

X_1 – валовий внутрішній продукт,

X_2 - кількість випущених цінних паперів,

Y – обсяг торгових цінних паперів.

Отже, збільшення ВВП на 1 од. виміру призводить до зменшення обсягу торгів цінних паперів в середньому на 3,248 од. виміру; збільшення кількості випущених цінних паперів на 1 од. вимір. призводить до збільшення обсягу торгів цінних паперів в середньому на 4,247 од. виміру.

Література:

1. Мошенський С. З. Історія ринку цінних паперів України у складі Російської імперії (друга половина XIX початок XX ст.). *Вісник ЖДТУ*. 2011. №4 (58). С. 354-363.

2. Тарасюк Д. С. Корпоративні облигації на фінансовому ринку України: становлення, сучасний стан та тенденції розвитку. *Формування ринкової економіки в Україні*. 2013. Ч.2 № 29. С. 224-232.

УДК 687.5

Економічні науки

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КОСМЕТИЧНО-ПАРФУМЕРНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Терлецька М.К.,

*студентка факультету економіки та управління
Київського національного економічного
університету імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

Незважаючи на складну економічну ситуацію в країні, ринок косметики та парфумерії швидко набирає обороти та займає значну частку на товарному ринку України. Це зумовлено тим, що без даних товарів важко уявити повноцінне життя сучасної людини, вони є предметами повсякденного користування і мають стійкий попит.

Основними покупцями товарів косметично-парфумерної галузі є жінки віком до 35 років, на яких припадає близько 2/3 обсягу закупівель на ринку (таблиця 1).

Таблиця 1

Характеристика покупців косметично-парфумерної галузі

Група споживачів	Частка закупівель, %	Опис споживача
Жінки віком 18-24 рр.	33,6	Основна група споживачів, які мають постійну потребу в догляді за собою, активно користуються всіма новинками ринку
Жінки віком 25-34 рр.	32,9	Активні споживачі косметично-парфумерних товарів, слідкують за собою, намагаються купувати найкращі засоби
Жінки віком 35-44 рр.	18,0	Жінки в цьому віці менше уваги звертають на свою зовнішність, споживання косметики спадає
Жінки віком 45-54 рр.	9,4	Купують ще менше косметично-парфумерних виробів, економлячи на собі

Жінки віком 55-64 рр.	4,0	Купують значно рідше і лише обов'язково потрібні товари
Жінки 65 +	2,2	Майже не користуються косметично-парфумерними виробами, лише основними: мило, парфуми

Джерело: Складено автором на основі інформації сайту <https://pro-consulting.ua> [1]

Вони щодня дбають про свій зовнішній вигляд, використовуючи широкий спектр засобів догляду за собою та не шкодуючи на них кошти. Завдяки цьому косметичний ринок України зростає випереджаючими темпами відносно інших товарних сегментів (таблиця 2).

Таблиця 2

Товарна структура роздрібного товарообігу України за 2017-2018 рр.

Товарна структура	2017			2018		
	млрд. грн.	частка у загальн. обсязі, %	зміни до поп. року, %	млрд. грн.	частка у загальн. обсязі, %	зміни до поп. року, %
Усі товари	416,3	100,0	5,3	477,8	100,0	14,8
Продовольчі товари	167,6	40,3	2,3	207,5	43,4	23,8
Непродовольчі товари	248,7	59,7	7,5	270,3	56,6	8,7
у т.ч. товари парфумерно-косметичні	14,3	3,4	18,2	16,5	3,4	15,4

Джерело: Складено автором на основі інформації Державної служби статистики [3].

У 2018 р. вищий приріст обсягів роздрібних продаж продовольства у порівнянні з непродовольчими товарами (23,8 % проти 8,7 %) та зростання його частки у загальному обсязі роздрібного товарообігу свідчить про зменшення купівельної спроможності споживачів та спрямування більшої частки доходів у цей період на задоволення нагальних (харчових) потреб. Незважаючи на несприятливі умови, приріст обсягів споживання косметичної продукції у 2018 р. майже вдвічі перевищив аналогічний показник усієї непродовольчої групи (15,4 % проти 8,7 %). Це зумовило збереження косметичною групою своєї частки в загальному обсязі роздрібного товарообігу країни (3,4 %).

З наведеного випливає, що ринок парфумерно-косметичних товарів має низьку чутливість до зменшення купівельної спроможності споживачів, вищу стабільність і передбачуваність тенденцій, що робить його привабливим для всіх підприємств, які на ньому оперують.

Український парфумерно-косметичний ринок є третім за величиною серед ринків Східної Європи після Польщі і Росії [2]. Велика кількість компаній займається дистрибуцією імпоротної продукції, інші – виробництвом.

Переважна частина товарів вищої цінової категорії імпортується (табл. 3).

Таблиця 3
Обсяг імпорту та експорту парфумерно-косметичної продукції за 2017-2018.

Назва товарної групи	2017			2018		
	\$ тис.	частка у загальн. обсязі, %	зміна до поп. року, %	\$ тис.	частка у загальн. обсязі, %	зміна до поп. року, %
<i>Імпорт</i>						
Всього	336 670	100,00	11,03	379 747	100,00	12,79
Косметика	167 440	49,73	13,08	185 610	48,88	10,85
Мило	47 627	14,15	0,37	43 897	11,56	-7,83
Засоби догляду за волоссям	121 603	36,12	19,47	150 240	39,56	23,55
<i>Експорт</i>						
Всього	87 244	100,00	5,98	92 763	100,00	6,33
Косметика	40 518	46,44	46,44	42 813	46,15	5,66
Мило	23 502	26,94	26,74	24 908	26,86	5,98
Засоби догляду за волоссям	23 224	26,62	11,04	25 042	26,99	7,83

Джерело: Складено автором на основі інформації Державної служби статистики [3].

До імпортних товарів відносяться практично всі світові бренди: Avon, Beiersdorf, Chanel, Colgate-Palmolive, Estee Lauder, Henkel-Schwarzkopf, Johnson & Johnson, L'Oreal та інші. Імпорт парфумерно-косметичної продукції зростає доволі високими темпами, що свідчить про збільшення попиту і подальші хороші перспективи. За даними Euromonitor International в Україні споживачі косметики та парфумерії витрачають на цю продукцію не більше 30-35 євро на рік, водночас, в країнах ЄС цей показник складає мінімум 120-150 євро.

Найбільшу частку імпорту та експорту становить косметика та засоби догляду за волоссям, а ось мило має незначну частку і демонструє тенденцію до абсолютного зменшення. Останній факт віддзеркалює успішну конкуренцію з боку вітчизняних виробників, принаймні у простих видах косметики.

Зростання експорту, хай і нижчими темпами, означає, що вітчизняні підприємства спроможні випускати косметику високого якісного рівня, який задовольняє закордонного споживача і має цінові переваги, що дозволяє українській продукції успішно конкурувати на міжнародних ринках.

Окрім того, зменшення платоспроможного попиту призвело до того, що імпортна продукція багатьом українським споживачам не по кишені і вони надають перевагу більш дешевій косметиці вітчизняного виробництва [4]. Це створює на внутрішньому ринку оптимістичні перспективи для вітчизняних виробників, якщо вони спроможуться надати продукт прийнятної якості у нижчій ціновій категорії.

Література:

1. На красі не економлять: аналіз ринку косметики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/na-krasote-ne-ekonomyat-analiz-rynka-kosmetiki-ukrainy>

2. Писаренко Т.П. Особливості застосування органолептичних і фізико-хімічних методів досліджень для експертизи автентичності парфумерних товарів / Т.П. Писаренко, А.О. Реміга // Товарознавство та інновації : зб. наук. праць / голов. ред. О.О. Шубін. – Донецьк : Вид-во ДонНУЕТ. – 2010. – Вип. 2. – С. 296-304.

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Економіка краси та її мільярди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://genderindetail.org.ua/season-topic/tema-sezonu/ekonomika-krasi-ta-ii-milyardi-134156.html>

ДІЯЛЬНІСТЬ ХОСТЕЛІВ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Шишолік І. В., Левкова А. П.
студенти географічного факультету
кафедри туризму та готельного господарства
Східноєвропейський національний
Університет імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна

Готельний бізнес є одним із найбільш перспективних і швидкозростаючих видів послуг, що вносить в економіку деяких країн багатомільйонні прибутки. Одночасно готельний бізнес можна розглядати як специфічний вид діяльності в сфері розміщення, який складає базу для розвитку потенціалу туризму і формує імідж країни на міжнародному туристичному ринку, є джерелом прибутку коштів до державного бюджету та забезпечує розширення міжнародної діяльності держави.

Система засобів розміщення – це бізнес зі своїми продуктами, ринками, технологіями, методами організації процесів і системами управління [1, с. 680-684].

Індустрія гостинності – важлива складова на ринку послуг, що є високоприбутковою галуззю, яка розвивається швидкими темпами та створює нові види та форми закладів розміщення. Одним із таких видів підприємств, які набувають все більшої популярності на ринку туристичних послуг, є хостели.

Відповідно до ДСТУ 4527:2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення» хостел — це засіб розміщення, в якому номери розташовані, як правило, за коридорною або блочною системою, та має умови для самостійного приготування їжі й санітарно-технічні зручності на поверсі або в блоці [2].

Загальновідомо, що рівень комфортності готелів визначається «зірковістю», тоді як хостели класифікують так званими «ялинками». На відміну від готелів, котрі мають п'ять рівнів оцінки контролю якості наданих послуг, хостели мають

всього чотири. Найвищої категорії вважаються ті, які мають власну їдальню та послугу сніданку, що входить до вартості проживання, санвузол на кожному поверсі, камеру схову, у деяких випадках бар, а також доступ до мережі Інтернет (у вільному доступі та за додаткову плату).

У залежності від країни світу хостели пропонують послуги в залежності від встановленої для них кількості «ялинок»: це може бути загальна кімната до 40 ліжко-місць або індивідуальна кімната для однієї чи двох осіб. До того ж, деякі заклади пропонують послугу купівлі спального місця в хостелі, а додатково до нього можна придбати постільну білизну, подушку чи навіть матрац або ж скористатися власними. Як правило, кімнати у хостелі розділені за статевою ознакою (окремо для жінок та чоловіків)

Інколи хостели створюють на базі інших засобів розміщення (наприклад, гуртожитків).

Відмінною рисою молодіжних гуртожитків є невисока вартість проживання порівняно із готелями. Великою популярністю хостели користуються серед людей середнього достатку, молодого покоління, студентів, ентузіастів, зокрема міленіалів, які цінують сучасні тенденції у всіх їх проявах, демократичну атмосферу, простоту та невимушеність інтер'єру. Цю тезу підтверджує визначення хостелу, яке дає International Youth Hostel Federation (ІУНФ), що є найвпливовішою Міжнародною асоціацією у світі, яка під хостелом розуміє місце, де можна затишно переночувати в дружньому оточенні й за прийнятною ціною. Картка постійного клієнта ІУНФ дає можливість отримання знижок у хостелах, що є акредитованими цією асоціацією [3].

Дана асоціація є неурядовою некомерційною організацією, що знаходиться під протекцією ЮНЕСКО. Вона встановлює стандарти для засобів розміщення такого типу, розроблює навчальні програми та публікує каталоги хостелів. Таким чином, хостели, що акредитовані цією асоціацією щороку повинні проходити перевірку щодо відповідності до затверджених вимог.

На території України діє Всеукраїнська молодіжна хостельна асоціація (ВМХА), що була заснована у 2003 році. Щороку вона перевіряє відповідність

хостелів до стандартів IYHF. В Україні хостели є можливим варіантом заміни традиційних засобів розміщення. Стандартні вимоги для хостелів в Україні розроблені мережею «Молодіжний туризм і хостели України». Згідно з даними вимогами, хостели класифікують на 3 типи:

- Стандарт (Standart);
- Покращений (Superior);
- Люкс (Luxury).

Важливим критерієм відношення хостелу до певного класу є місце розташування у структурі міста (близькість до центру міста, центрів рекреацій та головних транспортних вузлів).

Варто зазначити, що у Законі України «Про туризм» хостели не відносять до окремої категорії засобів розміщення, що унеможливило проведення достовірного аналізу діяльності даного типу закладів розміщення на території України [4].

Наразі чіткої законодавчої бази щодо хостелів в Україні не існує, проте вже внесені зміни до Закону України «Про туризм», відповідно до яких сертифікація хостелів стане обов'язковою умовою [4]. До цього вона мала добровільний характер, що несло негативний вплив, оскільки створювалася велика кількість засобів розміщення, які позиціонували себе як хостели, проте не відповідали їх стандартам.

Підбиваючи підсумки, можна зазначити, що хостел – це альтернативний засіб тимчасового розміщення, що користується популярністю серед молодого покоління у світі та Україні зокрема. Затребуваність цього типу розміщення пояснюється, в першу чергу, дешевизною пропонованих послуг. Умови функціонування молодіжних гуртожитків в Україні фактично ідентичні до міжнародних стандартів. Відповідно до цього, можна стверджувати, що рівень обслуговування у вітчизняних хостелах також відповідає міжнародним нормам. Ми вважаємо, що подальше вивчення цього напрямку діяльності повинно супроводжуватися доопрацюванням законодавчої бази, статистичної звітності для відслідкування достовірного обліку та вигідного функціонування хостелів як самостійного типу засобів розміщення.

Література:

1. Полчанінова І.Л. Характерні особливості та економічна сутність готельних послуг / І.Л. Полчанінова, С.В. Становихіна, А.П. Чередніченко // Молодий вчений. - 2017. - № 1 (41). – 680 – 684 с.
2. ДСТУ 4527:2006. Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення: ДСТУ 4527:2006. [Чинний від 2006-10-01]. – К.: Держспожив-стандарт України, 2006. – 28 с. – (Національний стандарт України).
3. URL: <http://www.hihostels.com.ua> Основні положення міжнародної федерації молодіжних (IYHF) по роботі хостелів
4. Конституція України: Закон від 15.09.1995 № 325/95-ВР. База даних «Законодавство України»/ВР України.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 19.12.2019)

