

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний економічний університет
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту

*Збірник тез доповідей
науково-практичної конференції*

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ»**

31 травня 2018 року

м. Івано-Франківськ
ІФНІМ ТНЕУ
2018

Збірник тез доповідей науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економічного розвитку у глобалізованому світі», 31 травня 2018 року – Івано-Франківськ: ІФННІМ ТНЕУ, 2018 – 309 с.

Редакційна колегія:

- Ляхович Г.І. – к.н.д.у., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту, директор ІФННІМ ТНЕУ
- Пилипів І.В. – д.і.н., професор, завідувач кафедри гуманітарних та фундаментальних дисциплін
- Білецька І.М. – к.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту
- Козин Л.В. – к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту, заступник директора ІФННІМ ТНЕУ
- Фурса Т.П. – к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та фінансів
- Дмитришин М.В. – к.е.н., доцент кафедри обліку та фінансів

Відповідальний за випуск:

Ляхович Г.І. к.н.д.у., доцент, директор ІФННІМ ТНЕУ.

Рекомендовано до друку Вченою радою Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту (протокол №6 від «25» квітня 2018 року).

До збірника увійшли матеріали науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економічного розвитку у глобалізованому світі», яка відбулася 31 травня 2018 року в Івано-Франківському навчально-науковому інституті менеджменту Тернопільського національного економічного університету

За зміст наукових праць та достовірність наведення фактологічних статистичних матеріалів відповідальність несуть автори.

Зміст
Секція 1
«Гуманітарні та фундаментальні дисципліни»

<i>Ців'юк Р.Т., Король В.С.</i> Особливості формування національної системи стандартизації та сертифікації в сучасних умовах.....	13
<i>Самборський О.С., Островерхов В.М.</i> Перспективи розвитку медичних інформаційних систем.....	16
<i>Ославська О.О., Баран Р.Я.</i> Етапи сегментування базової основи кадрового складу в закладах охорони здоров'я.....	18
<i>Шинкарчук О.М., Пилипів І.В.</i> Роль капеланів у формуванні національної свідомості українців.....	20
<i>Щербій Л.І., Синиця С.М.</i> Розвиток підприємництва у сфері охорони здоров'я України.....	23
<i>Бучковський А.П., Загурський О.Б.</i> Вплив сучасних міграційних процесів на формування міграційної політики України.....	26
<i>Перейма Х.В., Ляхович У.І.</i> Військова безпека в контексті трансформації національної безпеки України....	27
<i>Стефанюк М.І., Козин Л.В.</i> Ефективна бізнес-модель як запорука формування споживчої цінності в сучасній економіці.....	29
<i>Василяш М.В., Король В.С.</i> Роль торгівельно-промислової палати як інформаційного агента в системі взаємодії бізнесу та влади.....	31
<i>Бойко С.Т., Козин Л.В.</i> Ключові тренди розвитку глобальної туристичної індустрії.....	33
<i>Горан Т.А., Синиця С.М.</i> Інноваційні підходи до підвищення конкурентоспроможності підприємств.....	35
<i>Ців'юк В.М., Гродський С.В.</i> Розвиток людського потенціалу в умовах інноваційної економіки.....	38
<i>Чемний Н.В., Ляхович Г.І.</i> Корпоративна культура в лікувально-профілактичних закладах: проблеми та перспективи.....	40
<i>Сімків Х.Б., Карпишин Н.І.</i> Соціальні витрати як пріоритет бюджетної політики держави.....	42

<i>Юрченко Л.І., Ляхович У.І.</i> Правове забезпечення комерційної таємниці в Україні.....	45
<i>Боднар Д.В., Синиця С.М.</i> Енергетична безпека України: захист національних інтересів.....	46
<i>Олійник А.В., Гродський С.В.</i> Стратегічні альянси і моделі співпраці у глобальному бізнес-середовищі.....	50
<i>Сащак А.В., Козин Л.В.</i> Співпраця Європейського союзу з третіми країнами у сфері регулювання міграційних процесів.....	53
<i>Сворак А.Р., Загурський О.Б.</i> Перспективи запровадження антикорупційного суду в Україні.....	55
<i>Цепенда О.П., Ляхович Г.І.</i> Особливості системного підходу в керівництві медичними закладами.....	56
<i>Звір О.І., Фурса Т.П.</i> Недоліки державного регулювання оплати праці в Україні.....	58
<i>Суліковський Д.Д., Загурський О.Б.</i> Рейдерство як загроза економічній безпеці в Україні.....	59
<i>Шубинець Р.Р., Фурса Т.П.</i> Тіньова економіка та її вплив на економічну безпеку держави.....	61
<i>Федоришин В.Є., Козин Л.В.</i> Вплив організаційної культури на діяльність медичного закладу.....	63
<i>Гах О.В., Делятинський Р.І.</i> Цивілізаційний вибір України: виклики та відповіді сучасного періоду.....	65
<i>Ціжма А. Ю., Ціжма О.А.</i> Генезис теорії нейроекономіки – інтенція пошуку раціональних рішень.....	68
<i>Лукач П.М., Ляхович Г.І.</i> Особливості державної бюджетної політики в сфері охорони здоров'я.....	70
<i>Каляндрук Х.В., Дмитришин М.В.</i> Теоретичні аспекти екологічної модернізації соціально-економічного розвитку	72
<i>Андрейчук А.А., Загурський О.Б.</i> До питання правової природи екологічної безпеки в Україні.....	74
<i>Котіль П.В., Козин Л.В.</i> Врахування особливостей вікової структури споживачів у стратегії розвитку підприємств туристично-рекреаційної сфери.....	77
<i>Вишиванюк М.В., Ляхович У.І.</i> Особливості банківської безпеки в Республіці Болгарія.....	78

<i>Парадовський Ю.В., Загурський О.Б.</i> До питання удосконалення організаційно-правових заходів протидії контрабанді в Україні.....	80
<i>Бойко М.А., Синиця С.М.</i> Напрями удосконалення територіальної організації системи охорони здоров'я..	82
<i>Булелик К.В., Пилипів І.В.</i> Цивіліографія, глобалістика та геополітика: порівняльний аналіз нових наукових напрямів.....	85
<i>Дякун О.В., Десятинський Р.І.</i> Роль традиційних християнських церков у консолідації української нації на сучасному етапі (2014–2018 рр.).....	88
<i>Кокура В.В., Сабецька Т.І.</i> Суть та необхідність розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні.....	91
<i>Дебенко І.В., Ляхович Г.І.</i> Особливості державно-приватного партнерства у сфері надання медичних послуг.....	94

Секція 2 **«Облік та фінанси»**

<i>Ярема Л.Ф., Рудейчук С.В.</i> Кредитна та розрахункова функції векселя.....	97
<i>Гошовська В.Р., Фурса Т.П.</i> Бюджетний процес України.....	98
<i>Щепків Л.Я., Дмитришин М.В.</i> Найпопулярніші способи заробітку BTC серед індустрії криптовалют.....	100
<i>Тринадцята М.В., Тулай О.І.</i> Недержавне пенсійне забезпечення в Україні: стан та перспективи розвитку..	102
<i>Григораши Х.В., Алексеєнко Л.М.</i> Оптимізація видатків бюджету в сучасній економіці.....	105
<i>Смолянський О.А., Ляхович Г.І.</i> Характеристика основних напрямів фінансової стратегії підприємства.....	108
<i>Панчишин А.Я., Алексеєнко Л.М.</i> Актуальні проблеми обліку нематеріальних активів.....	110
<i>Ветоха Н.Ю., Сабецька Т.І.</i> Стратегія фінансування закладів сфери охорони здоров'я: зарубіжний досвід	113
<i>Каляндрук Х.В., Стефанків О.М.</i> Сучасний стан і напрями інноваційного розвитку корпоративних фінансів.....	116
<i>Шумей І.В., Синиця С.М.</i> Система медичного страхування: тенденції та перспективи розвитку.....	119

<i>Максимишин Н.Р., Данилюк М.М.</i> Управління особистими фінансами в умовах розвитку ринкових відносин в Україні.....	122
<i>Палюга Х.В., Дмитришин М.В.</i> Нью-Йоркська фондова біржа: реалії та перспективи.....	124
<i>Рибак Н.В., Фурса Т.П.</i> Фінансові ресурси місцевого самоврядування.....	127
<i>Бойчук П.І., Кундеус О.М.</i> Оцінка ефективності інформаційних систем: комплексний підхід.....	128
<i>Садловська Ю.П., Рудейчук С.В.</i> Система витрат підприємства пов'язаних з трудовими ресурсами.....	131
<i>Загоруйко О.М., Стефанків О.М.</i> Бюджетний менеджмент і його функціональні елементи.....	132
<i>Гловак К.П., Алексеєнко Л.М.</i> Алгоритм бюджетування як процесу і технології фінансово-економічного планування.....	135
<i>Перепічка Б.Б., Данилюк М.М.</i> Законні методи податкової оптимізації.....	136
<i>Штефанюк С.П., Синиця С.М.</i> Аналіз видатків державного бюджету на освіту.....	138
<i>Гофбавер Н.М., Вакун О.В.</i> Підходи до оцінки нематеріальних активів.....	141
<i>Котурбаш В.І., Фурса Т.П.</i> Етапи здійснення державного фінансового контролю.....	143
<i>Перегінець (Щепанська) У.І., Синиця С.М.</i> Поліпшення фінансового механізму реалізації соціальної політики України...	145
<i>Гучок Р.Р., Дмитришин М.В.</i> Проблеми низької фінансової грамотності українських домогосподарств та перспективи їх вирішення.....	148
<i>Смеречук М.Ю., Вакун О.В.</i> Методи аудиту нематеріальних активів.....	150
<i>Гуйдаш А.Ю., Алексеєнко Л.М.</i> Зарубіжний досвід регулювання інвестиційної діяльності.....	152
<i>Нагорняк І.І., Синиця С.М.</i> Шляхи підвищення ефективності бюджетного менеджменту.....	153
<i>Кисилиця М.Р., Фурса Т.П.</i> Фінансове забезпечення освіти в Україні.....	155
<i>Худайназаров Б., Ляхович Г.І.</i> Фінансові інновації у сучасній економічній системі.....	157

<i>Мельничук Б.В., Дмитришин М.В.</i> Проблеми ефективного управління фінансовими ресурсами медичного закладу.....	159
<i>Демків Д.М., Алексеєнко Л.М.</i> Європейська модель державного фінансового контролю та перспективи її впровадження в Україні.....	162
<i>Щепків Л.Я., Фурса Т.П.</i> Фінансова безпека фондового ринку.....	164
<i>Макойда У.В., Вакун О.В.</i> Місце управлінського обліку в діяльності будівельних підприємств.....	165
<i>Цимбаліста В.О., Данилюк М.М.</i> Глобалізація та її вплив на стабільність і безпеку міжнародного фінансового ринку.....	167
<i>Ретізнюк В.В., Білоус Л.Й.</i> Особливості бюджетного фінансування як важливий елемент соціально-економічної стратегії України.....	169
<i>Грицак О.В., Данилишин В.І.</i> Зарубіжний досвід управління державним боргом та напрямки його адаптації в Україні.....	171
<i>Кокура В.В., Фурса Т.П.</i> Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах України.....	173
<i>Кенігсбергер Я.Р., Алексеєнко Л.М.</i> Управління державним боргом: стан та перспективи вдосконалення.....	175
<i>Петрин Н.Р., Баран Р.Я.</i> Перспективи введення євро в Польщі.....	178
<i>Ониськів І.Р., Алексеєнко Л.М.</i> Організація обліку основних засобів підприємства.....	180
<i>Баблюк Л.А., Вакун О.В.</i> Обсяг фінансування медичних послуг в Україні в порівнянні з країнами Європейського союзу.....	182
<i>Костишин О.М., Стефанишин Л.С.</i> Планування фінансових ресурсів організації при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.....	183
<i>Левицька Д.Д., Фурса Т.П.</i> Фінансова безпека банківської системи.....	187
<i>Николаїшин Д.Р., Кундуєс О.М.</i> Трансакційні витрати підприємства.....	189
<i>Дереш М.Б., Данилишин В.І.</i> Оптимізація розподілу та структури видатків бюджету.....	191

Вакун С.В., Кундеус О.М.

Мета аудиту нематеріальних активів..... 194

Секція 3

«Міжнародна економіка, менеджмент та маркетинг»

Капустинський Ю.І., Баран Р.Я.

Маркетингові стратегії компаній на зовнішніх ринках..... 196

Макогон Г.С., Островерхов В.М.

Маркетингові дослідження як основа забезпечення конкурентоспроможності стоматологічної клініки..... 197

Бабенко А.О., Пробоїв О.А.

Стратегічне управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства..... 199

Victoriia Kotliar, Iryna Yurchyshyn

Marketing principles of «Apple» corporation..... 202

Токарчук О.В., Козин Л.В.

Реінжиніринг бізнес-процесів у медичних закладах..... 205

Гураль Н.В., Білецька І.М.

Аналіз основних показників ефективності управління готельним комплексом 207

Боднар М.В., Синиця С.М.

Фінансово-економічні шоки в глобальній економічній динаміці..... 209

Синичак М.Ю., Ляхович Г.І.

Особливості сучасного антикризового менеджменту..... 211

Звір О.І., Сабецька Т.І.

Безпека виробника товарів та послуг в рамках зовнішньоекономічної діяльності України..... 213

Савчук О.О., Король В.С.

Особливості формування мотиваційного механізму в системі охорони здоров'я..... 215

Марущак І.Я., Сохацька О.М.

Складові формування конкурентних переваг підприємства..... 217

Рутковська Л.М., Баран Р.Я.

Стратегічне управління персоналом підприємств на зовнішніх ринках..... 219

Дженджерівська І.В., Островерхов В.М.

Компоненти системи управління якістю в медичних закладах..... 221

Петруняк В.М., Козин Л.В.

Інноваційна орієнтованість бізнес-стратегій транснаціональних корпорацій... 223

Мудра Д.С., Пробоїв О.А.

Передумови зростання конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку туристичних послуг..... 225

<i>Курліщук І.І, Синиця С.М.</i> Досвід країн ЄС в управлінні міграційними потоками.....	228
<i>Куртяк М.М, Сохацька О.М.</i> Управління якістю продукції підприємства на міжнародних ринках.....	231
<i>Воконоголь С.Є., Ляхович Г.І.</i> Особливості реалізації маркетингового менеджменту: теоретичний аналіз.....	232
<i>Янкевич Л.Б., Загурський О.Б.</i> Вплив процесів глобалізації на економічну безпеку держави: загрози та можливості.....	234
<i>Іваночко Р.І. Снігур Х.Я.</i> Особливості сучасного етапу розвитку глобального фармацевтичного ринку..	236
<i>Щиголь О.О., Синиця С.В.</i> Теоретичні основи фінансового менеджменту установ охорони здоров'я.....	239
<i>Семкович Б.Ю., Ляхович Г.І.</i> Перспективи розвитку транспортної системи Одеса-Варна в глобальному просторі.....	240
<i>Обідняк М.П., Баран Р.Я.</i> Комплексний інтернет-маркетинг в діяльності підприємств.....	242
<i>Брецько М.Ю., Козин Л.В.</i> Маркетингові комунікації у медичній сфері: зміщення акцентів.....	244
<i>Василик Т.П., Синиця С.М.</i> Шляхи удосконалення менеджменту закладів в системі охорони здоров'я...	246
<i>Деркач У.Є., Ляхович Г.І.</i> Поняття та основні складові економічної безпеки підприємства.....	249
<i>Коржак В.Б., Загурський О.Б.</i> Геополітична безпека України: загрози та виклики.....	251
<i>Марусин О.В., Марків М.М.</i> Забезпечення ефективності системи охорони здоров'я в Болгарії.....	253
<i>Сагановська Т.В., Козин Л.В.</i> Побудова «гнучкої організації» як тренд мотивації праці у глобальній економіці.....	255
<i>Кінащук М.В., Фурса Т.П.</i> Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України.....	257
<i>Кравчук О.Я., Баран Р.Я.</i> Економічні проблеми європейського союзу на сучасному етапі.....	259
<i>Перепічка Б.Б., Дмитришин М.В.</i> Соціальна мережа Instagram як засіб просування товарів та послуг або як «лайки» перетворити в гроші.....	260

Козин П.В, Козин Л.В.

Гендерні стереотипи в рекламі..... 263

Дранчук С.Я., Стефанків О.М.

Вплив міжнародної торгівлі на національну економіку..... 266

Музика Д.І., Фігурка М.В.

Використання сучасних інструментів самоменеджменту студентами..... 268

Блинда М.Р., Білоус Л.Й.

Перспективи диверсифікації ЗЕД в організації лізингових операцій..... 271

Додаткова секція

Рибак О.О., Купчак В.Р.

Формування засад системи державного регулювання економічної безпеки підприємства..... 274

Кліщ Х.В., Дмитришин М.В.

Шляхи оптимізації витрат українських домогосподарств..... 275

Чемний В.З., Ляхович Г.І.

Системний підхід до реалізації управлінських рішень..... 277

Буртник М. В., Фурса Т.П.

Особливості встановлення сімейної медицини..... 278

Мулик О.Р., Ляхович Д.С., Ляхович У.І.

Договірні засади забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. 279

Тидір О.О., Дмитришин М.В.

Проблеми надання субсидій в Україні..... 280

Федорняк У.Л., Ляхович Г.І.

Особливості валютних ризиків у туристичній галузі..... 282

Винник В.В., Романчукевич М.Й.

Рівні моделі клієнтоорієнтованості компанії..... 283

Легун Р. М., Фурса Т.П.

Інвестиційне середовище в Україні..... 284

Романський С.Я., Ляхович Г.І.

Система фінансування закладів охорони здоров'я..... 285

Рубінський М.М., Картишин Н.І.

Пріоритетні напрями удосконалення бюджетно-податкового регулювання економічного розвитку..... 286

Кушнірук Ю. І., Фурса Т.П.

Тенденції розвитку фармацевтичного ринку України..... 287

Чебан І.І., Ляхович Г.І.

Особливості фінансової стратегії..... 288

Гладюк Р.В., Синиця С.М.

Фінансові інструменти впливу на державний сектор економіки..... 289

Бородайкевич Р.Д., Білецька І.М.

Тенденції розвитку медичного туризму в структурі світового туристичного ринку..... 292

Гереджук А.М., Білецька І.М.

Особливості системи менеджменту туристичного підприємства..... 295

Дацишин В.С., Сохацька О.М.

Методи оптимізації логістичної діяльності організації..... 297

Шелудченко М.С., Білецька І.М.

Роль та місце поведінки споживача у формуванні конкурентної стратегії підприємства..... 298

Пікуляк О.В., Сохацька О.М.

Сутнісні основи маркетингових методів забезпечення конкурентоспоможності..... 301

Гуцук Г.В., Білецька І.М.

Управління маркетинговою діяльністю на ринку комерційної нерухомості.... 302

Плав'юк Ю.Л., Білецька І.М.

Аналітичне забезпечення процесу розробки стратегічних напрямів розвитку санаторно-курортної сфери регіону..... 305

Стахнюк В.О., Білецька І.М.

Тенденції розвитку нанотехнологій у глобальному конкурентному середовищі..... 306

Секція 1

«Гуманітарні та фундаментальні дисципліни»

Ців'юк Роксолана Тарасівна, *магістрантка 1 курсу,*
Король Володимир Степанович, *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ
СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА СЕРТИФІКАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

З 1 січня 2016 р. на території України замість національних стандартів поступово впроваджуватимуться європейські стандарти (євро норми). Про це йдеться в Угоді про асоціацію та наказі Міністерства економічного розвитку і торгівлі України №1493 [1]. Також в Угоді йдеться про скасування Україною дії міждержавних стандартів – ГОСТ. Виникає думка, що модернізація виробництва відповідно до нових правил вимагає додаткових інвестицій, не кожен підприємець фінансово здатний на це, навіть не зважаючи на перехідний період. Так, дійсно, але той підприємець, що виходить на зовнішні ринки та хоче бути успішним та конкурентоспроможним, вже давно врахував та виділив відповідну статтю витрат у своєму бізнесі.

Починаючи з 2014 року більшість реформаторських зусиль у галузі спрямовується на дерегуляцію системи технічного регулювання, здійснюються кроки у напрямку адаптації українських стандартів до європейських, прийнято та внесено зміни у ряд законів серед яких: «Про стандартизацію», «Про скорочення кількості дозволів», «Про метрологію та метрологічну діяльність», «Про технічні регламенти та процедури оцінки відповідності», «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції» та інші. Нова редакція Закону «Про стандартизацію» закладає європейські основи розвитку галузі. Так, для уникнення дублювання, ліквідовано поняття галузева стандартизація (такого поняття за кордоном не існує).

Проте, залишається невирішеним питання існування дублюючих режимів: технічні регламенти (як нормативно-правовий акт) та технічне регулювання (як процес). В англійській мові існує один термін «technical regulation» як процес. Відбуваються зміни і у вітчизняному інституціональному середовищі стандартизації.

Слід зазначити, що, відповідно до чинного законодавства, вимоги, які висувають до продукції технічні умови, повинні бути не нижчими ніж ті, що передбачені державними стандартами (ДСТУ). ДСТУ і ТУ не суперечать один одному. ТУ розробляє сам виробник, якщо на певний вид продукції взагалі не існує державних стандартів, або ж якщо йому потрібно розширити асортимент продукції, запровадити новітні розробки, вдосконалити технологічний процес, упаковку і таке інше. При цьому розробник технічних умов орієнтується на особливості свого виробництва й виходить з вигідних йому умов [2, п.3.2].

Залишається важливим підписання Угоди про взаємне визнання Україною та ЄС сертифікатів відповідності на промислову продукцію

(Agreements on Conformity Assessment and Acceptance of Industrial Products) (АСАА) [3, ст.57] як протокол до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. АСАА полегшить доступ на ринок шляхом усунення технічних бар'єрів в торгівлі промисловими товарами, адже імпортер платить двічі – за сертифікацію у власній країні, а потім – у нашій країні. Таким чином, кінцева ціна такого двічі сертифікованого товару збільшується, її платить наш споживач.

Укладення АСАА надасть можливість:

- вільно просуватись на внутрішньому ринку ЄС без додаткових процедур оцінки відповідності, адже роботи з оцінки відповідності українських органів визнаватимуться в ЄС, Швейцарії, Норвегії, Ісландії, Туреччині та потенційно в США, Канаді, Японії, Австралії, Новій Зеландії (ці країни без додаткової сертифікації визнають товари один одного);
- отримання українськими виробниками права нанесення європейського знака відповідності СЕ (після прийняття АСАА дається 4 роки перехідного періоду для українського товаровиробника);
- вимоги українських технічних регламентів до продукції та пов'язаних процесів стануть ідентичними вимогам відповідних директив ЄС;
- взаємного визнання промислової продукції, що відповідає вимогам, згідно яких вона законно перебуває на ринку однієї зі сторін.

Щоб Україна та її виробники приєдналися до цього кола та без перепон могли продавати продукцію до ЄС, потрібно продовжувати реформувати та гармонізовувати систему технічного регулювання.

Гармонізація стандарту – це приведення його змісту у відповідність з іншим стандартом для забезпечення взаємозамінності продукції (послуг), взаємного розуміння результатів ви пробувань і інформації, що міститься в стандартах. Розрізняють декілька методів гармонізації, один з яких - метод «обкладинки», який зводиться до перекладу обкладинки європейського чи міжнародного стандарту, а сам текст залишається на мові оригіналу.

У Законі «Про стандартизацію» зафіксовано використання, окрім української, однієї з мов відповідних міжнародних або регіональних організацій стандартизації (ст.7). Недоліком іншого методу є різне тлумачення стандарту, в результаті – випуск невідповідної стандартам (або й небезпечної) продукції. Гармонізовані (еквівалентні) стандарти можуть містити деякі відмінності: по формі, в пояснювальних примітках, в окремих спеціальних вказівках і т.п. Тому Керівництво ISO/ IEC пропонує такі терміни: ідентичні стандарти та уніфіковані стандарти. Ідентичні стандарти – гармонізовані стандарти, повністю ідентичні за змістом і за формою. Нерідко це точний переклад стандарту (міжнародного, регіонального), прийнятого в національній системі стандартизації. Ці стандарти можуть відрізнятися лише позначенням (шифром, кодом).

Уніфіковані стандарти – це гармонізовані стандарти, які за змістом ідентичні, але відрізняються за формою подання. У результаті гармонізації законодавства прогнозується зменшення кількості перевірок бізнесу, скасування ліцензування та сертифікації більшості видів діяльності, адже ЗВІТ

передбачає не лише відмову від стягнення мит та зняття технічних бар'єрів, але й взаємний доступ до ринків послуг, можливість відкриття філій, створення спільних проектів тощо.

Таким чином, гармонізуюючи з ЄС нормативно-правову базу і стандарти, Україна прагне перейти до так званого «роздержавлення системи стандартизації». Проте, що важливо, це може бути сприйнято як вседозволеність з боку виробників, наприклад харчової галузі: ринок захлинеться від «сирних продуктів», а не сирів, «продуктів з вмістом м'яса», а не м'ясних (у кращому разі відповідного маркування!) тощо. Тому норми ЄС слід приймати напряму, мовою оригіналу, адже у них вже давно проведено категоризацію, встановлено вимоги до найменування, маркування, традиційних технологій тощо.

Виробники і постачальники повинні забезпечити виконання всіх вимог відповідних технічних регламентів перед введенням в обіг об'єктів технічних регламентів, що супроводжується декларацією про відповідність та/або сертифікатом відповідності, а також маркуванням продукції Національним знаком відповідності, якщо це передбачено відповідним технічним регламентом.

Висновки. Стандартизація і сертифікація не повинні створювати зайвих перешкод у торгівлі. Проте, останнім часом вони перетворюються на ефективний нетарифний засіб боротьби на зовнішніх ринках (прикладом служить заборона імпорту до РФ української шоколадної продукції). Безперечно, гармонізація міжнародних/європейських стандартів надасть змогу національним виробникам підвищити якість своїх товарів до міжнародних вимог, забезпечити модернізацію свого виробництва, полегшити доступ на міжнародний ринок.

Проте не слід забувати, що недбала гармонізація призведе до того, що будь-яка зміна у використанні європейського закону стане технічним бар'єром, перетворюючи його (документ ЄС) на зовсім інший за змістом документ. Прагнучи одностороннього визнання також слід врахувати можливість зростаючої конкуренції імпортерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1493 «Про прийняття європейських та міжнародних нормативних документів як національних стандартів України, змін до національних стандартів України та скасування національних стандартів України» від 30 грудня 2014 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>
 2. ДСТУ 1.3-93 «Державна система стандартизації України. Порядок розроблення, побудови, викладу, оформлення, узгодження, затвердження, позначення та реєстрації технічних умов» / Професійна нормативно-правова бібліотека [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://normativ.ua/types/tdoc11.php>
 3. Угода про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. Звіт Інституту економічних досліджень і політичних консультацій [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/projects/2013/eu_ukraine/report_version_for_public_debates_2013-07-01.pdf
-

Самборський Олег Степанович, *магістрант 1 курсу,*
Острроверхов Віктор Михайлович, *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Медична інформатика повинна сприяти впорядкованості в системі охорони здоров'я сьогодення і завтрашнього дня, для чого необхідно дивитися вперед, висуваючи цілі на найближче і віддалене майбутнє.

Інтегровані інформаційні системи (ІС) повинні проникати в заклади охорони здоров'я, забезпечуючи як аналіз і підтримку рішень на всіх рівнях, що призведе до створення нової інформаційної інфраструктури всього комплексу охорони здоров'я населення, так при необхідності і реінжиніринг самої системи охорони здоров'я.

Сучасне уявлення про комплексний підхід до автоматизації в медицині базується на інтеграції систем різного типу. У широкому сенсі це великі медичні інформаційні системи (МІС) збору, зберігання і обробки даних для різних установ і рівнів системи охорони здоров'я, що включають вбудовані медико-технологічні та керуючі підсистеми.

На сучасному етапі інформатизації в даний час має місце в основному інтеграція взаємодоповнюючих програмних продуктів, таких як клінічна електронна історія хвороби, лабораторна і радіологічна системи, їх об'єднання з іншими підсистемами в рамках відомчих МІС. У той же час перспективою має бути об'єднання інформаційних систем, що забезпечують не тільки синтез різної інформації, але і надання на цій основі нових можливостей для прийняття управлінських рішень на клінічному і адміністративному рівнях на основі попереднього інтелектуального аналізу всієї сукупності наявних даних.

Варто розглядати побудову інтегрованої автоматизованої системи охорони здоров'я, починаючи з нижнього рівня. Базовим елементом при постульованому підході повинна бути електронна медична карта (ЕМК) пацієнта, або електронна карта здоров'я - healthcard [1], що заповнюється з дня народження і поповнюється в кожному медичному закладі, де здійснюється спостереження, обстеження і лікування пацієнта (включаючи надання екстреної допомоги).

Інтеграція персональних медичних даних при цьому повинна здійснюватися як на горизонтальному рівні (між лікувально-профілактичними закладами місця проживання – пологовий будинок, поліклініка, стаціонар, швидка медична допомога тощо), так і по вертикалі, аж до установ загальноукраїнського рівня (в перспективі, без врахування відомчої приналежності).

Але реалізація такої моделі неможлива без переходу до персонізованого підходу, як одного з ключових аспектів електронної охорони здоров'я (ehealth), з єдиною системою ідентифікації пацієнтів в

загальнодержавному масштабі [2]. Тільки в цьому випадку можна забезпечити реалізацію принципу одноразового введення даних про пацієнта, без їх дублювання в різних медичних установах, при одночасній доступності будь-якому лікарю необхідної інформації про пацієнта.

Персоноцентрований підхід в побудові інтегрованих МІС передбачає наявність загальних надсистемних модулів (персональні ідентифікатори, анкетні дані, соціальні характеристики тощо) і внутрішньосистемну (спеціалізовані модулі) диференціацію медичної інформації ЕМК, що дозволить здійснювати швидкий обмін необхідними блоками.

Власне ЕМК, особливо електронна історія хвороби (ЕІХ) стаціонару, є складною, багатомодульною системою. Побудова її на сучасному рівні одним розробником видається не зовсім (або не завжди) доцільною, особливо для багатопрофільних лікарень, що мають чисельні пара клінічні підрозділи. З цього випливає ще один аспект інтеграції – власне клінічної (базової) частини ЕМК з лабораторними, радіологічними і іншими модулями, що представляють собою окремі системи, які повинні функціонувати як підсистеми єдиної інтегрованої електронної карти пацієнта.

На поліклінічному рівні повинна передбачатися інтеграція ЕМК з віддаленими автономними МІС централізованих лабораторій та інших допоміжних служб. Звідси виникає важливість проблеми інтероперабельності, тобто сумісності і взаємодії систем, що оперують з первинною (клінічною) інформацією.

Інший, не менш важливий для користувачів аспект – включення до складу електронної історії хвороби інтелектуальних, обчислювальних або інтелектуально моделюють систем підтримки прийняття рішень (СППР), які спираються на логіко-лінгвістичні або / та математичні моделі та обчислювальні процедури. Одночасно з розвитком ЕМК буде зазнавати змін і прийняте сьогодні поняття автоматизованого робочого місця лікаря. З автономного програмного комплексу воно поступово перетвориться в модуль системи більш високого рівня – електронної медичної карти і фактично в віртуальне поняття при реалізації ЕМК і відомчих МІС в варіанті «тонкого клієнта» (thin clients), коли базове та спеціальне програмне забезпечення повністю розташовується на сервері. Уже й сьогодні, кажучи про ЕІБ, вживають поняття робоче місце лікаря / медичної сестри / адміністративного персоналу, не маючи на увазі поняття АРМ, яке раніше використовувалося.

Необхідність розгляду в даний час проблем комплексної автоматизації в медицині визначається як все більшою складністю інтеграції створюваних на різних принципах і платформах МІС, так і потребами прогнозування, що зумовлює випереджувальне формування стратегії розвитку інформаційних технологій для охорони здоров'я.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Blobel B. Interoperable healthcare information system components for continuity of care//Brit. J. Healthcare Computing & Information Management. – 2003. – Vol.20. № 7. – P. 22-24.*

**Ославська Ольга Олександрівна, магістрант 1 курсу,
Баран Ростислав Ярославович, к.е.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін**

ЕТАПИ СЕГМЕНТУВАННЯ БАЗОВОЇ ОСНОВИ КАДРОВОГО СКЛАДУ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Базова основа кадрового складу в закладах охорони здоров'я, або його кадрове ядро відіграє ключову роль у розвитку медичних установ. Від того, наскільки воно розвинене залежить імідж установи на ринку медичних послуг [1], конкурентоспроможність установи, його стабільність і стратегічний зростання.

Під кадровим ядром слід розуміти специфічну команду керівної ланки установи, що складається з ключового персоналу, що виконує набір певних функцій за допомогою використання адекватних для цього компетенцій, що представляє найбільшу цінність для організації і вносить внесок в її стратегічний розвиток і успіх, що забезпечує організаційну унікальність.

Існування такої базової основи кадрового складу в закладах охорони здоров'я обумовлюється сегментним підходом до персоналу, при якому організація усвідомлює, що персонал неоднорідний і що в ньому розрізняються різні групи, зокрема, і група базового персоналу [2]. Дана група також неоднорідна, вона може характеризуватися наявністю мікрогруп, що розрізняються мотивацією, ступенем залучення, наявністю тих чи інших ключових компетенцій, моделями поведінки. Тому її формування і окремих її сегментів має бути здійснено з урахуванням цих особливостей.

Медична установа повинна послідовно пройти наступні кроки сегментування (рис. 1).

Етап 1. Уточнення бачення майбутнього установи і в загальних рисах стратегії її розвитку, аналіз потенціалу для реалізації стратегії.

Етап 2. Аналіз тих чинників, які можуть також бути значущими при сегментації: культури установи, кадрової політики і рівня кадрової роботи, досвіду диференціації підходів до управління людьми, необхідної швидкості реакції на зміни в зовнішньому середовищі тощо.

Етап 3. Виявлення тих співробітників, які мали і (або) мають причетність до розробки, реалізації стратегії установи.

Етап 4. Встановлення конкретних фактів: хто саме, коли, де і що саме робив для розробки і реалізації стратегії установи.

Етап 5. Визначення критеріїв сегментування (факторний аналіз). В даному випадку критерієм є ступінь участі в розробці і (або) реалізації стратегії установи (високий, середній, низький).

Етап 6. Встановлення ціннісного внеску учасників, а також потреб і мотивів участі в розробці та реалізації стратегії. Цей крок передбачає пошук

відповідей на питання: наскільки конкретні учасники кадрового ядра могли б принести користь для розробки і (або) реалізації стратегії, що вони конкретно могли б робити або роблять для цього (цінність), чи хочуть вони брати участь в цьому і чому, що може посилити їх бажання (потреби і мотиви).



Рис. 1. Етапи сегментування базової основи кадрового складу

Етап 7. Формування сегмента (об'єднання схожих за моделями поведінки, мотивів і потреб співробітників, а також за обраними іншими критеріями сегментування).

Етап 8. Перевірка сегмента, а саме діагностика і повторний огляд моделей поведінки, мотивів і потреб тих, кого об'єднали в сегменти, уточнення відповіді на питання, чи дійсно вони схожі за даними ознаками.

Етап 9. Встановлення критеріїв привабливості сегмента з позицій різних метрик і параметрів цінностей (наприклад, з позицій внеску сегмента в реалізацію стратегії, в досягнення ключових показників ефективності, в інноваційний розвиток, в зняття кризових явищ та інші).

Етап 10. Визначення методики оцінки вкладу сегмента в значимі цінності установи, отже, оцінки рівня привабливості сегмента.

Незважаючи на те, що нами запропоновано методичні основи сегментування кадрового ядра, необхідно сказати про те, що не існує універсальних технологій сегментування. Слід кожен раз вирішувати питання про те, як саме це робити. Найчастіше якість сегментування кадрового ядра буде визначатися інтуїцією і здібностями того, хто проводить сегментування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Як організувати персонал медичного закладу?* <https://www.medsprava.com.ua/article/605-yak-organzuvati-personal-medichnogo-zakladu>.
 2. Савельєва В.О. *Управління персоналом : [навчальний посібник]* / В.О. Савельєва, О.М. Єськов. – К. : Професіонал, 2005. – 335 с.
-

Шинкарчук Ольга Михайлівна, студентка 1 курсу,
Пилипів Ігор Васильович, д. і. н., професор,
завідувач кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

РОЛЬ КАПЕЛАНІВ У ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СВІДОМОСТІ УКРАЇНЦІВ

Сьогодні в умовах гібридної війни Росії проти України (з 2014 р.) особливо актуальна роль капеланів у формуванні національної свідомості військовослужбовців Збройних Сил України, що опосередковано сприяє забезпеченню національної безпеки держави. Історичний аналіз традиції українського капеланства допоможе з'ясувати їх роль у формуванні нації.

Історичні корені та традиції капеланства в Україні сягають часів Київської Русі й, особливо, Запорізької Січі [10, с. 614]. Так, до кінця існування Січі в межах Вольностей Війська Запорізького було 44 постійні церкви і 13 каплиць, а кожна паланка мали похідні церкви [3, с. 213]. Упродовж ХІХ ст. інститут військового капеланства запроваджений у військах Австрійської та Російської імперій, до складу яких увійшли землі України [3, с. 35]. Чисельність військового духовництва армії та флоту Російської імперії за 1885–1914 рр. зростає з 500 до 5000 православних священників [3, с. 49-52]. В армії Австро-Угорській імперії з 1868 р. в мирний час 20 греко-католицьких священників служили штатними, а 140 – резервними капеланами; більшість на початку війни покликано до служби у складі 45 піхотних та 11 кінних дивізій [3, с. 35-36].

Систематичне формування капеланської служби в Україні у новітню епоху слід віднести до періоду Першої світової війни 1914–1918 рр. і національно-демократичної революції 1917–1920 рр. Серед українських капеланів австро-угорської армії на російському, італійському, сербському та албанському фронтах духовну опіку воїнам надавали отці О. Гадзевич, В. Пелех, В. Лаба, Р. Лободич, Ю. Бачинський та ін. [5, с. 299-302]. Особливу роль у формуванні національної свідомості українців відіграли капелани полку Українських січових стрільців отці А. Пшепюрський, М. Їжак, Ю. Фацієвич й А. Базилевич [5, с. 39-46]. Відродження українського військового духовенства

на Наддніпрянській Україні розпочалося влітку 1917 р., коли з ініціативи С. Петлюри духівниками українських полків запрошені отці П. Пащевський, М. Маринич, П. Білон та ін. [3, с. 55-60]. Гетьман П. Скоропадський призначив в складі Армії Української держави 48 панотців-капеланів [3, с. 60-65]. Директорія УНР в грудні 1918 р. Головним священиком Армії УНР призначила о. А. Матеюка, взяла на облік 30 капеланів [3, с. 66-68]. Уряд ЗУНР, в структурі Української Галицької армії (УГА) заснував інститут капеланства, зарядче та польове преподобництва, які очолювали отці М. Їжак, А. Калята, В. Лаба. Капеланами УГА у 1918–1920 рр. служили 96 священиків, з них майже третина померли від тифу [3, с. 81-86; 10, с. 614]. Після інтернавання Армії УНР і УГА в польських таборах 1920 р. збережено інститут капеланів, які підтримували релігійно-моральний дух і національну свідомість воїнів і старшин [3, с. 72-76].

Традиції українського капеланства відродились під час Другої світової війни: у квітні 1941 р. капеланами батальйонів «Нахтігаль» і «Роланд» стали отці І. Гриньох та І.-В. Дурбак [3, с. 121-125]; а 1943 р. у дивізії «Галичина» генеральним духівником призначений о. В. Лаба, а капеланами – ще 19 священиків [10, с. 614]. Відтак, у збройних відділах Української Повстанської армії (УПА), попри відсутність офіційного інституту капеланства, духовну опіку її воякам надавали місцеві священики, з них найбільш відомі – отці Р. Хомин, В. Микитюк, В. Шевчук [3, с. 150-158].

Відродження ідеї військової капеланської служби розпочалося з проголошенням незалежності України 1991 р. У розвитку капеланства в незалежній Україні, на думку Л. Владиченко, можна виділити три періоди: перший – з 1992 р., коли почалося формування Збройних Сил незалежної Української держави, до листопада 2008 р., коли підписано відповідний меморандум; другий тривав з листопада 2008 р. до липня 2014 р., коли Кабінет міністрів України видав офіційне розпорядження про капеланську службу; третій – з липня 2014 р. до теперішнього часу [2]. Капелан о. А. Зелінський виокремлює дещо інші за змістом «три етапи розвитку капеланства в Україні: перший – у мирному побуті... Другий етап – це початок бойових дій. І тепер третій етап – це 2017 рік і офіційна інституціоналізація...» [9].

Враховуючи специфіку церковно-державної співпраці в організації капеланства, на нашу думку, можна умовно виокремити чотири етапи.

На першому етапі (1991–2006) у процесі формування Збройних Сил України (ЗСУ) представники християнських Церков в Україні – УПЦ, УГКЦ, РКЦ та протестантських конфесій, звичайно, за згодою командування окремих військових частин організували духовну опіку військовослужбовців, заснували Асоціацію християн-військовослужбовців, почали формувати напрями капеланської праці [4, с. 18; 6, с. 73].

Другий етап (2006–2014) характеризується активізацією військово-церковного співробітництва, розробкою нормативних актів, створенням регулюючих органів. У квітні 2006 р. міністр оборони видав директиву «Про впорядкування питань задоволення релігійних потреб військовослужбовців Збройних Сил України», а в листопаді 2008 р. у структурі Департаменту гуманітарної політики Міністерства оборони України утворено сектор роботи з

релігійними організаціями та підписано «Меморандум про співпрацю у справах душпастирської опіки військовослужбовців Збройних Сил України». Невдовзі, у квітні 2009 р. створено Раду у справах душпастирської опіки при Міноборони України, а в квітні 2011 р. затверджена «Концепція душпастирської опіки у Збройних Силах України» [6, с. 73-74].

Третій етап розпочався з моменту російської агресії на сході України 2014 р. та пов'язаний з організацією волонтерського руху капеланів в зоні АТО. У 2016 р. на добровільних, волонтерських засадах капеланську службу в ЗСУ в зоні АТО проходили понад 100 священиків [1], а в структурі Державної прикордонної служби та Національної Гвардії – понад 180 священиків традиційних християнських Церков [2].

Власне, з грудня 2016 р., коли наказом Міністерства оборони України затверджено «Положення про службу військового духовенства (капеланську службу) у Збройних Силах України» [8], на нашу думку, розпочався четвертий етап, що характеризується інституціоналізацією капеланства.

Капеланство у ЗСУ, як зауважив капелан о. А. Зелінський, відіграє «вирішальну роль у трансформації українського суспільства..., має сьогодні потенціал перетворювати вчорашнього «слабкого» українця на впевненого автора й захисника свого майбуття, відповідального за власне життя та за долю своєї країни» [9].

Отже, ретроспективний огляд засвідчує значну роль військового духовенства у збереженні та формуванні національної самосвідомості українців, а їхня діяльність сьогодні сприяє консолідації української нації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. *Виноградов В. Українське євангельське капеланство (18.08. 2017) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://poklik.org/ukrayinske-yevangelske-kapelanstvo/>.*
2. *Владиченко Л. Досвід впровадження військового капеланства у Збройних Силах України (17.10. 2016) [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://risu.org.ua/article_print.php?id=64809&name=studies_of_religions&lang=ua&.*
3. *Забзалюк Д. Душпастирська служба українських військових формацій першої половини ХХ ст. – Львів: ЛьвДУВС, 2012. – 188 с.*
4. *Здіорук С. І. Служба військових капеланів у воєнній організації Української держави: необхідність, можливості та перспективи [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Kapelany-3aa20.pdf>.*
5. *Лебедович І. Полеві духовники Української Галицької Армії: У 45-річчя участі у Визвольних змаганнях (Матеріали до історії). – Віннепег, 1963. – 328 с.*
6. *Непіпенко Л. П. Військові священики (капелани) в сучасній Україні // Честь і закон. – 2015. – Вип. 2 (53). – С. 72-78.*
7. *Офіційне повідомлення про статус військового капелана в УГКЦ (15.12. 2017) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kapelanstvo.org.ua/ofitsijne-providomlennya-pro-status-vijskovogo-kapelana-v-ugkts/>.*
8. *Положення про службу військового духовенства (капеланську службу) у Збройних силах України: наказ Міністерства оборони України 14.12. 2016 № 685 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0010-17>.*
9. *Руденко А. Завдання капелана – захищати людяність. Співрозмовник – капелан о. Андрій Зелінський, УГКЦ (22.08. 2017) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://oranta.org/index.php?option=com_content&view=article&id=3452:zavdannja-kapelana-zahyshchaty-ljudjanist&catid=27:gk-v-ukrajini-cat&Itemid=00000000057.*

Щербій Лілія Ігорівна, магістрантка 1 курсу,
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ

Розвиток підприємництва виступає матеріальною основою подолання економічної кризи та вирішення соціально-економічних проблем і суперечностей, притаманних перехідній економіці. Високий рівень розвитку підприємництва дає економіці всі необхідні їй фактори, а саме: гнучкість, структурну перебудову, зростання науково-технічного прогресу, мобілізацію ресурсів населення, зменшує число безробітних та вирішує деякі проблеми, пов'язані з соціальним розвитком ринкового господарства. Саме тому становлення та розвиток підприємництва повинні бути основною стратегічною задачею державної політики нашої країни.

У Господарському кодексі підприємництво визначається як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [2, ст. 42]. Держава створює політико-правове середовище, яке створює умови і правила діяльності для розвитку підприємництва і захищає від нечесної конкуренції. Держава регулює підприємництво через нормативно-правові, організаційні й економічні важелі.

За даними Державної служби статистики, у підприємницькій сфері охорони здоров'я за п'ять років (2010–2016 роки) було зайнято щорічно в середньому більше 100 тисяч людей. Основна кількість зайнятих працівників у підприємницькому секторі охорони здоров'я приходить на підприємства (76–82 тисячі людей), а інша невелика частина – на фізичних осіб (18–24 тисячі людей). Закономірною рисою представлених даних є зростання по рокам кількості зайнятих на підприємствах і зменшення їх в якості фізичних осіб підприємців.

Підприємницький сектор системи охорони здоров'я України складається із 71 лікарняного закладу загальною потужністю 1860 ліжок. А також 1556 закладів, що надають амбулаторно-поліклінічну допомогу, серед яких майже третина – 453 заклади (29,1 %) – є за своїм профілем і спеціалізацією стоматологічними. Крім того, медичну допомогу населенню за плату надають ще 5267 приватних кабінетів створених фізичними особами, серед яких дві третини (62%) – 3261 кабінет є стоматологічними [4].

У підприємницькому секторі охорони здоров'я України, за даними МОЗ України, на 2016 рік було зайнято більше 33 тисяч найманих працівників. Серед цього числа майже 11 тисяч лікарів, або 2,38 лікаря на 10 тис. населення, і більше 9 тисяч середніх медичних працівників, або 2,0 середніх працівники на 10 тис. населення. Серед різних областей країни мінімальний показник цієї

характеристики у 3 рази менший, а максимальний – в 3,6 рази більший за середній показник.

Усі ці дані переконливо свідчать про нерівномірність розповсюдження підприємницької активності у сфері охорони здоров'я серед різних областей всієї країни. Розподіл підприємницької активності у сфері охорони здоров'я серед різних областей країни демонструє, що найменше цей вид діяльності розповсюджений у Чернігівській області – лише 0,04 лікаря на 10 тис. 122 населення і у Волинській області – 0,8 на 10 тис. населення. Такий стан підприємницької активності у цих областях може бути пов'язаний із низькою платоспроможністю населення, високим рівнем безробіття і нижчим на третину або чверть у порівнянні з середнім по країні показником рівня заробітної плати працюючих.

Разом з тим, до групи областей, де пропозиції комерційних медичних послуг найбільші відносяться, високоіндустріальні області з розвинутою і потужною промисловою інфраструктурою і високим рівнем заробітної плати працівників у порівнянні з середнім показником у країні. У цій групі наступні області: Дніпропетровська, Запорізька, Івано-Франківська і Луганська. Серед лікарських спеціальностей у приватному секторі охорони здоров'я найбільшу пропозицію надають лікарі-стоматологи (біля 3000 осіб). За ними йдуть лікарі-терапевти (574), лікарі акушер-гінекологи (531), лікарі-педіатри (193), лікарі-кардіологи (148), спеціалісти хірургічних спеціальностей (хірурги, ортопедо-травматологи, нейрохірурги, онкологи – 324) та інші.

Таким чином, найбільша пропозиція йде від стоматологів спеціалістів, що опікуються хворобами внутрішніх органів у дорослих і дітей. Обсяг вироблених в Україні платних медичних послуг всіма виробниками за десять років з 2006 по 2017 рік, за даними Державної служби статистики, виріс майже у десять разів і досяг більше як 8,0 млрд. грн., демонструючи неухильне постійне щорічне зростання. Наявні дані також можуть свідчити про те, що у людей зберігається деяка альтернативна можливість задовольняти певні свої потреби у сфері зміцнення здоров'я за рахунок бюджетних джерел фінансування охорони здоров'я. І на даному етапі медична допомога, що надається населенню і сплачена фінансовими коштами з бюджету, виступає конкурентом платних.

Дані державної статистичної звітності та їх динаміка за десять років переконливо свідчать нам про те, що в Україні створилася стійка невідворотна тенденція збільшення як обсягів виробництва різними медичними організаціями платних послуг, так і збільшення реальних обсягів споживання платних медичних послуг населенням за рахунок витрат із сімейних бюджетів при зростанні заробітної плати. Ці дані також свідчать про перерозподіл витрат на медичні потреби окремої людини між державою і сімейними бюджетами на користь останніх.

Разом з тим можна говорити, що за останні роки відбулося суттєве збільшення бюджетних коштів, що виділяються на охорону здоров'я, але це зростання не було пропорціональним до зростання витрат населення. Постійне розширення обсягів ринку платних медичних послуг свідчить, що він стає

додатковим джерелом впливу на здоров'я населення. В той же час населення обмежене у своїх фінансових можливостях, щоб купувати платні медичні послуги, але добре розуміє і оцінює переваги вільного доступу і вибору при купівлі медичних послуг. Для того, щоб певним чином збалансувати потреби населення в медичних послугах на платній основі й забезпечити соціальний захист вразливих верств населення, необхідно негайно вводити обов'язкове соціальне медичне страхування.

У системі надання медичної допомоги населенню сформувалися і динамічно й одночасно розвиваються два сектори: безкоштовний – державний, і приватний – платний. При чому платний сектор медичної допомоги в системі охорони здоров'я держави за своїми обсягами поступово перетворюється на вагомий чинник впливу на здоров'я населення.

Платний сектор дає додаткові робочі місця, впливаючи певним чином на трудову зайнятість населення, що в умовах кризових явищ в країні й світі має свою доцільність. Він сприяє покращенню добробуту медичних працівників – і не тільки лікарів, а й медичних сестер і санітарок, інших допоміжних працівників, зайнятих цією справою.

Становлення ринкових і конкурентних відносин в системі охорони здоров'я відбуваються за умови формування приватної власності й формування ще малого, але вже діючого прошарку медичних працівників – підприємців-власників, які є носіями і розповсюджувачами ринкової ідеології і ринкових відносин. Поширеність підприємницької діяльності у сфері охорони здоров'я в країні за адміністративними територіями дуже нерівномірна і цілком залежить від платоспроможності населення, його зайнятості у виробництві та рівня заробітної плати в окремому регіоні на одного працівника.

Отже, щоб створити режим активізації розвитку підприємництва повинні бути систематизовані у наступні групи важелів держави: організаційно-правові, фінансові, економічні й соціальні. Але формування правової бази підприємництва є найголовнішою передумовою його становлення та розвитку. Купівельна спроможність населення, що забезпечує зростання обсягу платних медичних послуг, залежить від зростання заробітної плати.

Приватна медицина хоча і повільно, але впевнено зміцнює свої позиції на ринку надання медичних послуг. В першу чергу підкорюючи ті сегменти ринку, де завжди була слабко розвинена державна медицина та водночас зберігався стійкий попит: стоматологію, гінекологію, косметологію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гончарова В. Г. Роль держави у розвитку малого та середнього підприємництва. / В. Гончарова // Науковий вісник АМУ: збірник наукових праць. Серія «управління». 2011. Вип. 3. – С. 313–319.
2. Літвак А.І. Аналіз ринку медичних послуг в Україні. / А. І. Літвак // Охорона здоров'я в регіонах: влада і громада. Збірка матеріалів по дослідженню політики охорони здоров'я в Україні. Одеса. 2016. – С. 50–69.
3. Охорона здоров'я України: стан, проблеми, перспективи. / за редакцією В.М. Князевича. – К.: Видавництво Київ. 20016. – 437 с.
4. Україна у цифрах 2017: Статистичний збірник. Державна служба статистики. / За ред. О. Г. Осауленка. – Київ. 2017. – 251 с.

Бучковський Артур Петрович, студент 3 курсу,
Загурський Олександр Богданович, к.ю.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

ВПЛИВ СУЧАСНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Успішне управління та регулювання міграційних процесів є важливим інструментом розвитку глобальної світової економіки. Цей факт викликає проблему державного регулювання міграційних процесів та посилення міграційної безпеки на національному, регіональному та глобальному рівнях.

На сьогоднішній день існує реальна можливість проводити моніторинг глобального перерозподілу робочої сили, який є незворотнім процесом і він повинен належним чином управлятися з точки забезпечення національних інтересів держави. В той же час, неефективне управління міграційними процесами може привести до розширення тіньової економіки і, як наслідок, до напруженості в міжнародних відносинах і експлуатації нелегальних мігрантів.

О. У. Хомра виокремлює виробничу і невиробничу міграцію. Виробнича міграція, в свою чергу, пов'язана з роботою в промисловості, сільському, лісовому господарстві та інших галузях. Невиробнича поділяється на міграції населення з метою обслуговування, споживання, відпочинку. Залежно від категорії перетинаються мігрантами адміністративно-територіальних кордонів він виділяє міжрайонну і внутрішньорайонну, міждержавну і внутрішньодержавну форми міграції населення. Існують самовільна і несамовільна, добровільна та вимушена, організована і неорганізована форми міграції населення [1, с. 8-10].

М. Б. Денисенко, В. А. Іонцев, Б. С. Хорев в основі класифікації міграційних процесів вбачають міграцію населення три основні критерії: тип, вид і форму. Враховуючи той факт, що міграційні рухи відбуваються як всередині країни, так і між країнами, вони поділяють міграцію населення на міжнародну (міждержавну, зовнішню) та внутрішню (внутрішньодержавну) [2, с. 7-8].

Т. М. Юдіна зазначає, що "імміграція (від лат. *immigro* – вселяються) – це в'їзд в країну іноземців з метою постійного у ній проживання або тривалого перебування і, як правило, отримання громадянства. Еміграція (від лат. *emigre* – виселяються, переселяються) – це в'їзд з однієї країни в іншу на постійне проживання, як правило, із зміною громадянства [3, с. 332].

Тим не менше, досліджуваний підхід є істотним прогресом у науковому переосмисленні міграційних процесів. Запропоновані класифікації міграції населення дозволяють відобразити різноманітні територіальні переміщення у контексті взаємозалежної, ієрархічної системи.

Проте, неможливо вважати цю класифікацію вичерпною, оскільки, в ній не враховані інші суттєві критерії, наприклад причини, мотиви міграційних переміщень, законність таких переміщень і ін. Водночас, якщо в якості класифікаційної ознаки розглядати фактори міграції, то міграція населення

поділяється на економічну, політичну, екологічну, рекреаційну, споріднену, етнічну та ін. Політична міграція відбувається через різного роду переслідування, а також надзвичайних ситуацій політичного характеру (війни, революції, збройні зіткнення, політичні депортації).

І. Піонтківська вказує на те, що “масштабні дослідження зовнішньої трудової міграції українців за міжнародною методологією та за участю міжнародних організацій тричі проводив Держстат України: у 2005-2008 роках, у 2010-2012 роках та у 2015-2017 роках. Останній звіт відомство опублікувало наприкінці грудня 2017 року. Його дані свідчать, що упродовж 2015-2017 років за кордоном з метою заробітку перебувало 1,3 млн українських громадян – всього на 100 тис більше, ніж у 2010-2012 роках” [4].

Таким чином, міграція виступає одним із чинників поліпшення здоров'я населення світу, так як в результаті “перемішування” націй і народностей поліпшується генофонд людства. Однак саме міграція сприяє “поширенню” низки небезпечних захворювань, таких, як ВІЛ, гепатит та ін. До того ж, в країнах призначення, в місцях великої концентрації мігрантів спостерігаються зростання соціальної напруженості, посилення расової і національної ворожнечі, так як загострюється конкуренція на національних ринках праці, зменшується заробітна плата місцевих працівників.

У зв'язку з цим, формування і реалізація міграційної політики України має визначатися національними інтересам, пріоритетами національної безпеки, відповідати новим тенденціям на глобальному і регіональному рівнях та міжнародним стандартам.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Хомра А. У. *Міграція населення: вопросы теории, методики исследования*. Киев: Наукова думка, 1979. 148 с.
2. Денисенко М. Б., В. А. Ионцев, Б. С. Хорев. *Миграциология*. Москва: Изд-во МГУ, 1989. 96 с.
3. Юдина, Т. Н. *Миграция: словарь основных терминов*. Москва: Изд-во РГСУ, 2007. 472 с.
4. Піонтківська І. *Трудова міграція українців: позитив теж є // Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/02/28/634533/>. (дата звернення: 27.04.2018 р.).

**Перейма Христина Вікторівна, магістрантка 1 курсу,
Ляхович Уляна Іванівна, к.ю.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін**

ВІЙСЬКОВА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Стратегічні виклики у світі в ХХІ столітті породжують необхідність для стратегічного консенсусу в сфері безпеки і оборони між усіма державами. Радикальні загрози представляють міжнародний тероризм, релігійний екстремізм, збройні конфлікти, етнічна ненависть, наростаюча злочинність, незаконний обіг зброї, торгівля людьми, незаконна імміграції, транскордонна

контрабанда, поширення наркотиків та інших. Особливо небезпечними є об'єднання тероризму з насильством та розповсюдженням різних видів зброї масового знищення.

Після революції гідності на порядку денному гостро постала проблема забезпечення військової безпеки України. Згідно рішення Ради національної безпеки і оборони України “Про заходи щодо зміцнення національної безпеки України у воєнній сфері” від 5 травня 2014 р. було вжито наступні заходи:

- ✓ прийняти рішення про часткову мобілізацію;
- ✓ вжити заходів щодо ненастання витоку інформації щодо підготовки та виконання покладених на Збройні Сили України цілей [1].

Стратегія сталого розвитку “Україна – 2020” передбачає такі сфери реалізації воєнної безпеки:

- ✓ функціональна оптимізація (скорочення дублюючих і зайвих структур);
- ✓ централізація закупівель;
- ✓ оптимізація системи логістики;
- ✓ оновлення доктринальних та концептуальних підходів до забезпечення національної безпеки;
- ✓ створення ефективної державної системи кризового реагування (мережі ситуаційних центрів центральних органів виконавчої влади) за провідної ролі Ради національної безпеки і оборони України;
- ✓ залучення іноземних інвестицій та формування ефективної моделі державно-приватного партнерства;
- ✓ ефективна кадрова політика [2].

Воєнна доктрина Україна 2015 р. до актуальних воєнних загроз України віднесла:

- ✓ збройна агресія і порушення територіальної цілісності України (тимчасова окупація Російською Федерацією Автономної Республіки Крим, міста Севастополя та військова агресія Російської Федерації в окремих районах Донецької і Луганської областей);
- ✓ мілітаризація Російською Федерацією тимчасово окупованої території шляхом формування нових військових з'єднань і частин, а також постачання бойовиків, військової техніки та засобів матеріально-технічного забезпечення;
- ✓ присутність військового контингенту Російської Федерації у Придністровському регіоні Республіки Молдова, який може бути використаний для дестабілізації ситуації у південних регіонах України;
- ✓ нарощування Російською Федерацією поблизу державного кордону України угруповання військ з потужним ударно-наступальним потенціалом, створення нових, розширення і модернізація наявних баз, об'єктів військової інфраструктури;
- ✓ діяльність на території України не передбачених законом збройних формувань, спрямована на порушення політичного стану, погрози

населенню, усунення від опору, порушення здійснення влади, важливих об'єктів інфраструктури [3].

Таким чином, стратегія військової безпеки повинна бути спрямована на досягнення загального розуміння політики колективної безпеки і оборони. Головною метою майбутньої реформи Збройних Сил України є забезпечення безпеки шляхом активної співпраці між зацікавленими сторонами. Пріоритетними сферами є стабілізація регіону, зміцнення довіри, запобігання конфліктів, кризове управління, контроль над озброєннями, дотримання прав людини та інших. До інструментів консенсусу слід віднести безперервний діалог і переговори між членами-державами ОБСЄ з одного боку, і України – в якості країни-аспіранта НАТО, – з іншого боку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Про заходи щодо зміцнення національної безпеки України у воєнній сфері: рішення Ради національної безпеки і оборони України від 05.05.2014 № 453/2014 // База даних “Законодавство України” / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/453/2014> (дата звернення: 25.04.2018).*
2. *Стратегія сталого розвитку “Україна – 2020” : Указ Президента України від 12.01.2015 №5/2015 // База даних “Законодавство України” / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 25.04.2018).*
3. *Воєнна доктрина України: Указ Президента України від 24.09.2015 №555/2015 // База даних “Законодавство України” / Верховна Рада України. URL:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/555/2015/page> (дата звернення: 25.04.2018).*

Стефанюк Мар’яна Іванівна, магістрантка 1 курсу,
Козин Лариса Володимирівна, к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ЕФЕКТИВНА БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ЯК ЗАПОРУКА ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Революційні трансформації у світовій економіці суттєво змінили традиційну розстановку сил між споживачами і постачальниками товарів і послуг. Нові комунікаційні технології, інструменти електронної комерції та формування ліберального глобального торговельного режиму призвели до того, що клієнт одержує все більші можливості для вибору, будь-які, навіть найнесподіваніші потреби можуть знайти способи задоволення, а альтернативи пропозицій стають все більш прозорими. Тому сучасний бізнес не має іншого шляху, окрім орієнтації на клієнта. Це, у свою чергу, вимагає переоцінки ціннісних пропозицій, які формувалися для ринку – у багатьох галузях логіка ери виробництва, нарижним камінням якої був постачальник, вже стала нежиттєздатною.

Нові умови глобалізованої економіки загострюють потребу орієнтації не лише на те, як більш повно задовольнити потреби клієнта, але й те, як вірно визначити цінність пропозиції нових продуктів і послуг. Не маючи ефективної бізнес-моделі, новатори не зможуть ані запропонувати, ані отримати дохід від своїх нововведень.

Автори по-різному визначають поняття «бізнес-модель». Так, Д. Мітчелл стверджує, що це «спосіб, за допомогою якого підприємство надає споживачам товари та послуги» [1]. На думку А. Остервальдера, це «опис того, як організація створює економічні, соціальні та інші цінності» [2]. Таким чином, по-своїй суті бізнес-модель є нічим іншим, ніж організаційною та фінансовою «архітектурою бізнесу» [3]. Це не графік, таблиця або комп'ютерна модель, хоча бізнес-модель може бути вбудована до бізнес-плану, або ж відобразитися у звітах про результати діяльності або рух грошових коштів. В першу чергу, це концепція діяльності, яка містить припущення щодо поведінки клієнтів, змін характеру їх потреб, потоків доходів та витрат, можливих контр-кроків конкурента. Вона окреслює бізнес-логіку, необхідну для отримання прибутку, яка, після прийняття, визначає спосіб, у який підприємство виходить на ринок.

Щодо типової структури бізнес-моделі, автори також не мають єдиного підходу до цього питання. Наприклад, М. Джонсон виділяє чотири ключові елементи: створення ціннісної пропозиції для клієнта, формула отримання прибутку, основні ресурси та ключові процеси [4]. Х. Чесбоу пропонує більш докладне визначення:

- формулювання ціннісної пропозиції;
- визначення сегменту ринку;
- визначення структури ланцюжка створення вартості;
- оцінка структури витрат та потенціал прибутку;
- опис позиції фірми в рамках цільового сегменту;
- формулювання конкурентної стратегії [3].

Д. Уотсон [5] описує бізнес-модель за допомогою шести компонентів: конкурентів, клієнтів, економіки, менеджменту, продуктів та постачальників. Він пропонує нові та нестандартні характеристики кожного з них. Конкуренти оцінюються за показниками рівня перешкод для виходу на ринок, загрозою появи продуктів-замінників, інтенсивності конкуренції в галузі та перевагами лідерства на ринку. Клієнти характеризуються відповідно до їх характеристик, типів контрактів та платоспроможності. При цьому, автор підкреслює важливість системного аналізу і виявлення «вузьких місць» ринку. Економіка компанії аналізується з урахуванням майнового стану, ефекту економії від масштабу, рівня точки беззбитковості, дивідендної політики тощо. Менеджмент оцінюється з точки зору етичності, рівня конфліктності, успіхів в минулому та взаємовідносин з партнерами. Аналіз продуктів зосереджений на рівні лояльності щодо бренду, конкурентних перевагах, створенні нових продуктів, рівні диференціації, контролі місць продажу та інноваційності ланцюга вартості. Постачальники характеризуються за їхнім впливом як учасників переговорного процесу та можливістю альтернативних покупок.

Таким чином, динаміка та еволюція сучасного бізнес-середовища підштовхують компанії до фундаментального перегляду засад і умов його функціонування. Візуалізація, аналіз та реконструкція бізнес-моделей є стратегічними процесами, які слід здійснити перед формулюванням стратегії. Визначення бізнес-моделі - це умова порядку та системи для кожного бізнесу.

Ключовою метою при цьому залишається цінність, що пропонується клієнту і спрямована на вирішення його проблеми. Вона вибудовується на основі наявних ресурсів та бізнес-процесів і доставляється споживачеві за допомогою каналів розподілу і системи взаємин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Mitchell D. *The ultimate competitive advantage of continuing business model innovation* / D. Mitchell, C. Coles // *Journal of Business Strategy*. – 2003. – № 24. – P. 15–21.
 2. Osterwalder A. *Business Model Generation* / A. Osterwalder, P. Yves. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2010. – 282 p.
 3. Chesbrough H., Rosenbloom R. S. *The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox corporation's technology* /H. Chesbrough // *Industrial and Corporate Change*. – 2002. - № 11(3). – P. 529-555.
 4. Johnson M. W., Christensen C.M., Kagermann H. *Reinventing Your Business Model* / Mark W. Johnson // *Harvard Business Review*. – 2008. - Vol. 86, Issue 12. – P. 50-59.
 5. Watson D. *Business Models: Investing in companies and sectors with strong competitive advantage* / David Watson. - Petersfield: Harriman House Ltd., 2005. – 316 p.-
-

Василяш Микола Васильович, магістрант 1 курсу,
Король Володимир Степанович к.е.н. доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

РОЛЬ ТОРГІВЕЛЬНО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ ЯК ІНФОРМАЦІЙНОГО АГЕНТА В СИСТЕМІ ВЗАЄМОДІЇ БІЗНЕСУ ТА ВЛАДИ

Загальноприйнятим є визнання торгово-промислових палат як феноменального явища сучасного суспільства. Палати як специфічний інститут представництва інтересів бізнесу не мають собі рівних за ступенем охопту підприємницького середовища, географічним масштабом діяльності, потенційним можливостям захисту інтересів бізнесу та силі впливу на економічний розвиток країн. Сьогодні всі держави світу (за виключенням Ватикану, Східного Тимора та Науру) мають торгово-промислові палати [1], яким відводиться роль інформаційного агента між суспільством, владою та підприємницьким сектором. Такий рівень розповсюдження палат фактично об'єднує підприємців всіх країн у глобальну систему, яка має внутрішню структуру у відповідності до складу адміністративно-територіальних утворень. Проте, роль торгово-промислових палат не обмежується виключно представницькими функціями. Важливою частиною діяльності палат є виконання захисних функцій, або таких, що забезпечують підприємствам - членам зниження певних підприємницьких ризиків у процесі щоденної господарської діяльності, а також надання специфічних послуг. Ключовим у всіх процесах, що протікають в системі взаємодії влади, бізнесу та палат є процес руху ділової інформації. Фінансова глобалізація, кризові явища у світовій фінансовій сфері, бурхливі темпи інформатизації бізнесу зумовлюють виникнення нових тенденцій та певну модифікацію ролі торгово-промислової палати як інформаційного агента

За твердженням Л. фон Берталанфі, соціально-економічні явища повинні розглядатися як системи, які мають складну внутрішню структуру та вплетені як органічне ціле в системи більш високого порядку, що є єдиним засобом отримання адекватної моделі протікання внутрішньосистемних процесів. В рамках системного підходу до вивчення інституту торгово-промислових палат можливо говорити про існування системи взаємодії «держава – ТПП – бізнес», основною метою якої є підтримка балансу інтересів підприємницького сектора та держави через утворення специфічного представницького органу, який, з одного боку, інформує владу про потреби підприємців, а з іншого – сприяє більш ефективній реалізації державної економічної політики та регулюючого впливу на підприємницький сектор. Специфікою цієї системи є наявність в ній двох специфічних підсистем: «бізнес - бізнес» та «бізнес-влада», що мають різні цілі. На відміну від вже загаданих представницьких функцій, ТПП в системі «бізнес-бізнес» займається сприянням розвитку підприємств через надання специфічних послуг.

Ключовим процесом, що протікає в системі взаємодії «бізнес – ТПП – влада» – є обмін інформацією. Сучасне світове господарство є результатом глибокої еволюції економічних процесів, їх інтернаціоналізації. Використання інформації у всіх сферах економічного, соціального, політичного життя суспільства, що підтримується швидким розповсюдженням комп'ютерних та інформаційних технологій, стає рушійною силою великих змін у всіх основних сферах життєдіяльності суспільства. Протягом останніх десятиліть відбувається ущільнення простору та часу у глобальних масштабах, взаємне зближення різних, навіть самих віддалених, країн, народів, регіонів. Світове господарство, як складний елемент, все більше стає нероздільним, глобальним цілим, в якому постійно формуються і проходять різнопланові процеси. Вирішальна роль у цьому розмаїтті подій і процесів також належить інформації. Це знаходить підтвердження у програмному постулаті в галузі інформаційної політики Гарвардського університету: «Без матеріалів нічого не існує. Без енергії нічого не відбувається. Без інформації ніщо не має значення» [2]. Характер діяльності торгово-промислової палати як інформаційного агента встановився з початку її діяльності. Датою створення першої у світі палати називають 1599 рік, коли в Марселі, заснували спеціальну комісію з чотирьох найдосвідченіших і поважних купців, які спираючись на власний досвід і знання ближніх та дальніх ринків, повинні були давати поради щодо розвитку ремесел і торгівлі, якими багатіло місто. З 1802 до 1804 року у Франції було засновано 176 палат. Згідно закону, усі підприємці повинні були належати до відповідної торгової палати, у кожному місті або регіоні дозволялося створення тільки однієї палати. Функцією палат було консультування державних органів щодо торгівлі і виробництва. Основним завданням було збирання, узагальнювання та подання до уряду поглядів і пропозицій ділового співтовариства відносно законодавства з економіки, податків, тарифів тощо, а також збирання та надання державним органам статистичних даних з питань торгівлі і виробництва.

Отже, підходи до дослідження феномену торгово-промислової палати еволюціонували в рамках теорій груп, теорії союзів, теорії організацій,

соціально економічних систем та інститутів. Системний підхід дозволяє говорити про існування специфічної системи взаємодії «держава – ТПП – бізнес», ключовим процесом в якій є обіг інформації. Взаємодія торгово-промислових палат, підприємств регіону та держави може набувати різних форм. Історично склалися такі організаційно-правові форми палат як державна, англосаксонська, континентальна, євразійська та азіатська, при цьому реалізація функцій палати як інформаційного агента має свою специфіку у кожній із згаданих форм. Система ТПП, що склалася в Україні, відповідає євразійській моделі. Взаємодія «держава – ТПП – бізнес» як мережа перетинів альянсів має визначену тенденцію до розвитку в Україні в умовах євроінтеграції як за кількісним виміром так і у якісному відношенні за рахунок зміни структури послуг та посилення ролі інформаційного агента в підсистемі «бізнес-влада».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Федотов В. И. Торгово-промышленные палаты. Ч.2. Теория и практика / В.И. Федотов. – Саратов: Изд-во СГТТП, 2006. – 320 с.
2. Страссман П. А. Информация в век электроники. Проблемы управления / П.А. Страссман. – М.: Экономика 1987 г. 240 с.
3. Болдир Г. М. Роль торгово-промислових палат в інформаційному забезпеченні зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г. М. Болдир // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – №3. – С. 73–78.
4. Гапоненко А. Л., Пакрухин А. П. Стратегическое управление: Учебник / А.Л. Гапоненко, А. П. Пакрухин. – М.: Омега-Л, 2004. – 472 с.

Бойко Степан Тарасович, магістрант 1 курсу,
Козин Лариса Володимирівна, к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

КЛЮЧОВІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

Незважаючи на зростаючі та непрогнозовані загрози, які несуть світу терористичні напади, політична нестабільність, пандемії та стихійні лиха, світова індустрія подорожей і туризму продовжує демонструвати стабільне зростання. Вже сім років поспіль темпи цього зростання перевершують аналогічний показник світової економіки в цілому. У 2016 р. галузь безпосередньо генерувала 2,3 трлн. дол. США і нараховувала понад 109 млн. робочих місць. Беручи до уваги також непрямий та індукований вплив, сектор приніс світовій економіці 7,6 трлн. дол. США та 292 млн. робочих місць [1]. Це дорівнювало 10,2% світового ВВП та приблизно 1/10 усіх робочих місць.

Основу впливу індустрії подорожей та туризму складають люди, які подорожують як з метою відпочинку, так і у ділових цілях, в межах власних країн або за кордоном (у 2016 р. 76,8% усіх витрат були здійснені в результаті подорожей з метою відпочинку). Внутрідержавні подорожі забезпечили 72% внеску індустрії до ВВП, що суттєво перевищує частку міжнародних подорожей (витрати іноземних відвідувачів склали біля 28%).

Подорожі та туризм є експортною галуззю, яка залучає в країну кошти іноземців у ролі міжнародних відвідувачів. У 2016 р. ця сума становила 6,6% загального світового експорту (загалом 1,4 трлн. дол. США) та майже 30% глобального експорту послуг.

Очікується, що впродовж кількох наступних років прямий індустрії подорожей і туризму до ВВП зростатиме в середньому на 3,9% на рік. До 2027 р. галузь буде нараховувати понад 380 млн. робочих місць, що складатиме біля 1/9 робочих місць у світі. Загальний ВВП галузі, як очікується, складе 11,4% світового ВВП.

Окрім того, що протягом найближчих десяти років індустрія буде перевершувати світову економіку за темпами заростання, за прогнозами, вона також випередить ряд інших основних світових галузей, включаючи комунікаційні, фінансові та бізнес-послуги, виробництво, роздрібну торгівлю та дистрибуцію. Втім, як і інші засоби розвитку, туризм також може спричинити такі проблем, як соціальні загострення, втрата культурної спадщини, економічна залежність та деградація навколишнього середовища. З огляду на це, Всесвітня туристична організація (ВТО) зазначає: «Розвиток туризму повинен ґрунтуватися на критеріях сталого розвитку. Це означає, що він повинен бути екологічно дружнім в довгостроковій перспективі, а також економічно вигідним, а також етичним та соціально справедливим щодо місцевих громад» [2].

Відкритий і стійкий туризм може бути рушійною силою миру, з причинно-наслідковими механізмами, що діють як на індивідуальному, так і на державному рівні, адже він означає легкість циркулювання туристичних потоків в межах національних кордонів та між країнами, що дозволяє обмінюватися грошима, ідеями та культурами. Сталий туризм здатний розширити світогляди та бачення, щоб люди могли стати більш інформованими та толерантними до своїх співгромадян. ВТО визначає сталий туризм як «туризм, який повністю враховує поточні та майбутні економічні, соціальні та екологічні наслідки своєї діяльності, задовольняючи потреби споживачів, галузі, доквілля та приймаючих громад» [там само].

Сталий туризм може сприяти економічному зростанню, коли грошові кошти вносяться в економіку через витрати та зайнятість, коли туристичний сектор зростає, щоб задовольнити попит. Туризм також може сприяти кращим дипломатичним та торговельним відносинам між країнами, сприяючи більш толерантному політичному клімату. При цьому, аналітики виділяють кілька перспективних потреб споживачів, які дають змогу ініціативним і креативним компаніям побудували свій бізнес навколо їх вирішення, в тому числі:

- прагнення автентичності, активних відкриттів та включеності;
- недовіра до багатьох великих установ та брендів;
- зростаючі очікування щодо прозорості та гнучкості;
- бажання мати дієвий зворотній зв'язок;
- прагнення до спрощення взаємодії та розрахунків.

Розуміння та ідентифікація цих потреб може стати основою туристичного бізнесу. Безумовно, таку ціль легше поставити, ніж досягти, оскільки стратегія повинна спиратися на існуючі конкурентні переваги (наприклад, позиціонування бренда, технологічні переваги, програми лояльності, клієнтська база). Однак, в якості відправної точки для досягнення ринкового лідерства ці напрямки є надзвичайно перспективними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Travel & Tourism Global Economic Impact & Issues 2017* [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/2017-documents/global-economic-impact-and-issues-2017.pdf>.
 2. *Tourism and the Sustainable Development Goals – Journey to 2030* [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419340>
-

Горан Тетяна Анатоліївна, магістрантка 1 курсу,
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Виготовлення конкурентоспроможної продукції, яка відповідає міжнародним стандартам якості, надає можливість підприємствам створити ефективні умови для її реалізації не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринку. Пошук інноваційних підходів в підприємницькій діяльності; співпраця з іноземними партнерами, використовуючи механізми кооперації та інтеграції; реклама вітчизняної продукції за кордоном; удосконалення іміджу підприємства; участь в регіональних та міжнародних виставках і ярмарках створює передумови для перспективного розвитку підприємницької діяльності в Україні.

На сучасному етапі трансформації світового господарства саме інновації стають обов'язковим елементом господарської діяльності підприємств і є важливим стимулюючим фактором й передумовою їх розвитку. «Інноваційна діяльність – одна з основних сфер функціонування будь-якого підприємства, у якій використовуються знання з техніки, економіки, екології, соціальної психології й соціології, фундаментальних і прикладних наук; тісно переплітаються теорія і практика, виробництво та управління ним, стратегія і тактика» [1, с. 206–209].

В умовах загострення глобальної конкуренції наприкінці ХХ століття – на початку ХХІ століття імперативом забезпечення міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності у довготерміновій перспективі виступає процес створення та розвиток інноваційних конкурентних переваг.

Інноваційне мале підприємництво найчастіше ґрунтується на ризикових наукових дослідженнях. На відміну від нього, у великих корпоративних структурах створюються максимально сприятливі умови для залучення. При формуванні стратегії поведінки необхідно враховувати та використовувати переваги малих наукомістких підприємств, розширення масштабів

інноваційного підприємництва і сполучення в економіці малого і великого корпоративного бізнесу. Мале і велике корпоративне підприємництво пов'язане одне з одним відносинами не тільки конкуренції, а й співробітництва в різних формах. [2, с. 422-428].

Чинники макросередовища, які безпосередньо впливають на формування інноваційної діяльності підприємств (рис. 1).



Рис.1. Чинники макросередовища, які впливають на формування інноваційної діяльності підприємств

Необхідно зазначити, що зовнішні чинники, які впливають на процес виникнення інновацій, характеризуються здатністю постійно змінюватися і диференціюватися [1, с. 206-209].

Отже, створення великих, високотехнологічних корпоративних структур має ряд важливих переваг у порівнянні з підприємствами малого і середнього бізнесу, і вони відіграють значну роль у формуванні ефективної структури народного господарства й у посиленні економічної і науково-технічної інтеграції України. Завдяки об'єднанню капіталів вони мають можливість збільшити обсяг виробленої продукції, розширити масштаби сучасних господарських операцій. Їм також під силу формування власних фондів інвестування, необхідних для реалізації перспективних проектів.

Ускладнення умов бізнес-середовища, загострення конкурентної боротьби суб'єктів господарювання за уподобання споживачів, активізація пошуку засобів завоювання прихильності покупців вимагають від підприємців забезпечення свого місця на ринку, що є результатом вибору серед альтернативних варіантів у межах системи координат «зростання-розвиток», з орієнтацією на досягнення довгострокових конкурентних переваг. Різноманітні форми об'єднання підприємств мають прояв практично на всіх ринках [2, с. 96-100].

Щодо форм організації виробництва, здатних забезпечити інноваційний розвиток, то однією з найважливіших на сучасному етапі є впровадження інтеграційних структур – кластерів. Ефективність даної моделі досягається за рахунок інноваційної діяльності, розвитку взаємодопомоги, поєднання кооперації з конкуренцією та поширення взаємного обміну інформацією, знаннями ноу-хау та патентами. Територіальні інноваційні кластери мають у своїй основі стабільну систему поширення нових знань, технології, продукції, тобто інноваційно-технологічну мережу.



Рис. 2. Умови, які необхідно створити для ефективного розвитку кластерів в Україні

Підприємства кластера одержують додаткові конкурентні переваги завдяки можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію і стандартизацію, скорочувати вартість трансакцій, мінімізувати витрати на впровадження інновацій [3, с. 161–165].

Розглянемо умови, які необхідно створити для ефективного розвитку кластерів в Україні (рис. 2).

Важливість інноваційних промислових кластерів полягає не тільки в їх спроможності інтегрувати творчий потенціал окремої місцевості у добровільне партнерське об'єднання з метою отримання сукупного економічного прибутку на основі комплексного задоволення потреб як споживачів, так і виробників, але ще й тому, що кластер виступає як форум, в рамках якого відбувається діалог між діловими, державними, науковими і громадськими колами щодо шляхів розвитку конкурентних переваг окремих територій, регіону, чи країни в цілому [4, с. 256–260].

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що формування інституціональних структур міжнародного бізнесу під впливом науково-технічного розвитку вимагає постійного аналізу провідних тенденцій у накопиченні наукового знання, оцінки горизонтів науково-технологічного та інноваційного розвитку.

Оскільки з розвитком процесів глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграції, поширенням сфери діяльності ТНК, підвищенням ролі інтелектуальної праці, інформації та технології, в економічному зростанні став відбуватися істотний вплив НТП на трансформацію інституціональних структур міжнародного бізнесу [5, с. 70–72].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Шлюсарчик Б. Умови інноваційності підприємств у сучасній ринковій економіці / Б. Шлюсарчик // *Держава та регіони. Серія: «Економіка та підприємництво»*. – 2009. – № 3. – С. 206–209.
 2. Слободян Т. І. Коопераційні форми міжнародного науково-технічного співробітництва підприємств / Т. І. Слободян // *Наукові записки. Серія: «Економіка»*. – 2010. – Вип. 15. – С. 422–428.
 3. Панухник О. В. Інноваційна концепція забезпечення формування конкурентоспроможності економіки регіону / О. В. Панухник // *Формування ринкових відносин в Україні. Серія: «Розвиток регіональної економіки»*. – 2010. – № 2 (105). – С. 161–165.
 4. Коляденко С. В. Кластери як один з інтегрованих формувань в АПК / С. В. Коляденко // *Зб. наук. праць Черкаського держ. технол. ун-ту. Серія: «Економічні науки»*. – Черкаси: ЧДТУ, 2010. – Вип. 22. – С. 256–260.
 5. Безикура А. Ю. Методологічні підходи щодо вивчення впливу НТП на інституціональну структуру міжнародного бізнесу / А. Ю. Безикура // *Економіка та держава*. – 2010. – № 8. – С. 70–72.
-

Ців'юк Василь Миколайович, магістрант 1 курсу,
Гродський Сергій Вікторович, к.е.н.,
старший викладач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічний розвиток у сучасному світі характеризується провідною роллю технологічного прогресу. Інноваційна діяльність на сучасному етапі розвитку стає однією з найважливіших системних чинників економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і галузі, і країни в цілому, а також забезпечення її економічної безпеки.

Сьогодні вирішення проблеми досягнення економічного зростання національної економіки як ніколи тісно пов'язане з прискореним розвитком інноваційної сфери. Тому все частіше державні стратегічні програми розвитку декларують завдання переходу економіки від експортного і сировинного до інноваційного типу.

Безумовно, у реалізації таких програм вирішальним є людський фактор. Без освіченого персоналу надто складним завданням є адаптація передових технологій, які показали свою ефективність на світових ринках. Знання та пов'язані з ними професійні навички і надалі залишатимуться критично важливими, але економічні реалії все в більшій мірі породжуватимуть попит на людей, які мають додаткові, екстра-навички, уміння та здатність управляти інноваціями або, принаймні, підтримувати їх. І ці вимоги не обов'язково є суто

технічними за характером – часто вони визначаються широким спектром характеристик емоційного інтелекту – стійкості, адаптивності, самосвідомості та ін.

Інновації в розвитку людського потенціалу починаються ще на етапі вибору кадрів. Якщо компанія використовуватиме творчі здібності та новаторство мислення в якості критеріїв найму та відбору персоналу, працівники, швидше за все, демонструватимуть більшу різноманітність ідей та інноваційність поведінки. Завдяки ефективному кадровому підбору співробітники стають важливими джерелами генерування нових ідей. Для сучасної компанії важливо мати людей, які можуть мислити «поза кордонами» [1]. Для того, щоб знайти серед кандидатів таких людей, необхідно з'ясувати, чи є вони допитливими, чи є вони прихильниками сталих позицій або ж готові розглядати інші точки зору, чи є вони відкритими для нових ідей, нових концепцій. За твердженням Р. Сірл, «інноваційно мислячі люди повинні страждати від постійної спраги щодо навчання, відкриттів та всього нового» [2].

Щоб бути успішними у сучасних турбулентних умовах, менеджери повинні підтримувати, планувати та розвивати інноваційну культуру. Здатність допомагати створювати, захищати та розвивати ефективні організаційні культури є найважливішою роллю для служби HR. Це дуже складний процес, який потрібно реалізувати від найвищого рівня до базового рівня організації.

Іншим важливим аспектом у розвитку людського потенціалу є система винагород. За умови вірної і дієвої побудови вона забезпечує потужний імпульс для посилення відповідальності, спрямування професійного росту працівників та формування корпоративної культури у інноваційне русло. Відділи по роботі з персоналом повинні моніторити існуючі механізми стимулювання і те, чи є їх дії ефективними в контексті розвитку працівників та культури організації. Це комплекс заходів повинен включати стратегії компенсації, інструменти управління ефективністю та інші цільові програми визнання та винагороди.

Ключовим елементом для розвитку успішних інновацій є те, як створюється система навчання. Менеджери повинні відповісти на питання: «Що співробітники повинні зробити для компанії, щоб отримати те, що потрібно їм самим», а потім допомогти співробітникам досягти цього стандарту поведінки. Це може включати підвищення самоосвіти, більш глибоке розуміння контексту виробничих завдань, оцінку зв'язків між новою формою поведінки, результатами бізнесу і особистими результатами, підібравши кілька навичок для досягнення цієї бажаної поведінки, використовуючи системи підтримки, коучингу, наставництва і т. д. Вони створять шлях навчання, який веде до стійких позитивних змін у поведінці персоналу.

Отже, саме знання, які є складовою людського потенціалу, дозволяють розширювати специфічні компетенції та виявляти інноваційні можливості бізнесу. Розробляючи нові продукти та вдосконалюючи процеси управління, компанії потребують умотивованості та здатності персоналу продукувати творчі ідеї, розробляти новітні підходи та бачення. Таким чином, функція управління людськими ресурсами може впливати та змінювати відношення,

здібності та поведінку працівників щодо досягнення організаційних цілей, і саме вона відіграє вирішальну роль у творенні необхідних умов для каталізу та спрямування людей на розвиток інноваційної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Петрова Т. Професійний розвиток працівників: проблеми стимулювання персоналу та заінтересованості роботодавців // Україна: аспекти праці – 2010. – №2. – С.26-34.*
 2. *Searle R. H., Ball K. S. Supporting Innovation through HR Policy: Evidence from the UK / R. H. Searle // Creativity & Innovation Management. – 2012. - Vol. 12, issue 1. - pp 50-62.*
-

Чемний Назарій Володимирович, *магістрант 1 курсу,*
Ляхович Галина Іванівна, *к.н.д.у, доцент,*
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА В ЛІКУВАЛЬНО-ПРОФІЛАКТИЧНИХ ЗАКЛАДАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Провідна роль у формуванні та управлінні корпоративною поведінкою відводиться кадровій службі, важливу роль відіграє також керівництво лікувально-профілактичного закладу.

Корпоративна культура медичного персоналу лікувально-профілактичних закладів взагалі та лікувально-профілактичних закладів недержавної форми власності, зокрема, може мати наступне наповнення [1; 2; 5]:

1) етичні стандарти, основною функцією яких є розмежування з моральної точки зору "допустимого" і "недозволеного":

- забезпечення задоволеності пацієнтів (клієнтів), турбота про їх здоров'я та реалізації місії ЛПЗ;
- чесність і дотримання етичних норм, медичної таємниці та вимог законодавства, внутрішніх розпорядчих документів і регламентів ЛПЗ;
- достовірність будьякої інформації, призначеної як для внутрішнього, так і для зовнішнього використання, а також дотримання її конфіденційності;
- належна поведінка співробітників при виникненні конфліктів інтересів;
- використання ресурсів лікувально-профілактичного закладу в особистих цілях, проведення політичної діяльності та пропаганди від лиця ЛПЗ;
- коректні відносини із засобами масової інформації;
- повага і визнання індивідуальності кожного працівника та відсутність різних форм дискримінації.

2) постулати віри, тобто проголошені офіційно або такі, що склалися історично та приймаються на віру твердження, що стосуються сторін діяльності лікувально-профілактичного закладу та стилю поведінки співробітників.

Медичні працівники можуть підтримувати постулати віри, які стосуються: – відповідальності перед державою, пацієнтами і власниками (акціонерами) ЛПЗ за кінцеві результати; – забезпечення постійної націленості на покращення якості медичної допомоги пацієнтам (клієнтам) і безперервної роботи над економією засобів та удосконаленням процесів діяльності; – розуміння необхідності змін і постійного покращення технології з метою

підвищення якості лікувально-діагностичного процесу та продуктивності праці, пріоритетності вирішення проблем низької рентабельності за рахунок раціоналізації витрат (впровадження нових ідей, стаціонарозамінних технологій, конкурсний відбір постачальників медикаментів, підрядників тощо), а не шляхом підвищення цін на медичні послуги; – наявності домінантного стилю відносин з вищими та нижчими рівнями управління (взаємоповага тощо); – максимальної інформованості та забезпечення внутріколективних комунікацій щодо успіхів ЛПЗ та результатах його діяльності, заходах і акціях, що проводяться, заслугах усіх працівників; – намагання кожного допомагати один одному та працювати в команді, у випадку необхідності забезпечувати підтримку та наставництво, передавати досвід і знання, дотримуватися даних обіцянок і виконувати їх; – надання можливостей і усвідомлення максимальної участі в успіхах, реалізації стратегії, загальноколективних заходах; – намагання кожного бути кращим, постійно удосконалювати навички, вміння, знання і професіоналізм; – цінності індивідуальних особливостей будь-якого співробітника, підтримки талантів і поваги, визнання досягнень колег; – справедливості та адекватності винагороди за працю, дотримання її безпеки; – переваги управління з прицілом на ефективність (медичну, соціальну та економічну).

Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ), як відомо, визначено чотири категорії узагальнених результатів, які характеризують стан справ у державі, це, поперше, показники, які відносяться до політики охорони здоров'я, подруге, соціальні та економічні показники, по-третє, показники забезпечення медико-соціальною допомогою та останнє – показники стану здоров'я населення

Виходячи з викладеного вище, оцінюючи ефективність тих чи інших реформ в галузі охорони здоров'я, визначають їх соціальну (Соціальна ефективність полягає у підвищенні суспільної ролі охорони здоров'я, пов'язаної безпосередньо з підвищенням рівня здоров'я та якості медичної допомоги, а виявляється конкретно у зменшенні негативних показників здоров'я населення, у вигляді захворюваності, інвалідності, смертності та підвищення позитивних показників, у вигляді фізичного розвитку, народжуваності, підвищення середньої тривалості життя тощо), медичну (Медична ефективність полягає в оцінці результативності різних способів діагностики, лікувальних процедур, у тому числі лікарських засобів, а також профілактики захворювань. Вона виражається у показниках якості та ефективності роботи закладів охорони здоров'я, шляхом оптимального використання медичного обладнання, трудових і фінансових ресурсів тощо) та економічну (Економічна ефективність полягає у визначенні зменшення або збільшення витрат щодо результатів медикаментозного забезпечення, надання медичної допомоги тощо. Серед фахівців-організаторів галузі вважається, що пріоритетною для охорони здоров'я є оцінка соціальної та медичної ефективності. Проблема економічної ефективності розглядається в основному з точки зору ефективності використання ресурсів, наприклад, до і після впровадження інновацій у конкретний вид діяльності галузі охорони здоров'я) ефективність.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутова В.Г., Ковальський В.Л., Манашеров Т.О. Предпринимательская деятельность медицинских организаций. – М.: Издательский Дом "STBOOK", 2006. – 239 с.
 2. Иванов В.В., Богаченко П.В. Медицинский менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 256 с.
 3. Портер Майкл, Айсберг Элизабет Ольмстед. Переосмысление системы здравоохранения. Как создать конкуренцию, основанную на ценности и ориентированную на результат. – К.: Издательство Алексея Капусты (подразделение "Агенства "Стандарт"), 2007. – 620 с.
 4. Сартан Г. Командообразование: боязнь глубины // ЖУК. – 2005. – № 1 (44). – С. 38–41.
 5. Янченко В.М., Касумова М.К., Мчедлидзе Т.Ш. Управление медицинским бизнесом: Система управления стоматологической организацией. – СПб.: ООО "МЕДИ издательство", 2005. – 272 с.
-

Сімків Христина Богданівна, магістрантка 1 курсу,
Карпишин Наталія Іванівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання

СОЦІАЛЬНІ ВИТРАТИ ЯК ПРІОРИТЕТ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У сучасних умовах соціальна сфера виступає найважливішим фактором розвитку продуктивних сил, займаючи при цьому значне місце в народногосподарському комплексі країни.

Питанням фінансового забезпечення соціального захисту населення в Україні присвячені праці вітчизняних вчених В.Баранової, Т. Боголіб, О.Василика, В.Гейця, В.Глуценка, О. Кириленко, Е. Лібанової, Л. Лисяк, І. Лук'яненко, І. Луніної, І. Лютого, О. Макарової, Д. Полозенка, В. Тропіної, В. Федосова, І. Чугунова, А. Чухна, С. Юрія та багато інших.

Формування соціально орієнтованої економіки передбачає [1]:

- створення нормальних умов життя людей;
- задоволення духовних потреб, сприяють підвищенню якості життя населення;
- формування ефективної системи соціального захисту населення, в тому числі шляхом стримування зростання безробіття, забезпечення рівного доступу громадян країни, незалежно від місця їх проживання, до певного переліку державних послуг.

Одним з найважливіших факторів вирішення виникаючих соціальних проблем в суспільстві є державна соціальна політика, спрямована на концентрацію зусиль держави щодо забезпечення соціальних прав і гарантій людини, прописаних в Конституції.

Розвиток соціальної сфери залежить від наступних факторів:

- рівень матеріального виробництва;
- обсяг національного доходу; розподіл національного доходу між виробничої та невиробничої сферами.

Сучасна система соціального захисту населення в Україні включає такі основні елементи: сукупність державних соціальних гарантій, у тому числі

соціальні пільги окремим категоріям населення; традиційну форму державної, соціальної допомоги та соціальне страхування.

Соціальні видатки (16,8% ВВП) в Україні більші за відповідні видатки країн ЦСЄ (13,8% від ВВП), проте прогноз на 2018 рік видається навіть недооціненим, зважаючи на «осучаснення» пенсій [1].

Оскільки протягом років високої інфляції соціальні стандарти знецінилися, не варто ставити за ціль зменшення цих стандартів, проте потрібно підвищити ефективність соціальних видатків: ввести реєстри та проводити перевірку нужденності отримувачів допомог.

Основною частиною видатків державного бюджету за цим напрямком залишається трансферт Пенсійному фонду для покриття його дефіциту та виплат, які має здійснювати бюджет через ПФ. Прийнята пенсійна реформа [2] буде поступово зменшувати навантаження на Пенсійний фонд, оскільки зменшений коефіцієнт стажу та збільшені вимоги до стажу стосуються саме майбутніх пенсіонерів.

Що ж стосується негайних виплат, то задеклароване урядом «осучаснення» пенсій і більший, ніж очікувалося раніше, розмір мінімальної пенсії, можуть потребувати додаткових коштів.

Загальне збільшення видатків пенсійного і соціальних фондів на 0,1 п.п. ВВП (з 11,7% до 11,8% від ВВП, якщо рахувати загалом видатки державного бюджету, місцевих бюджетів та соціальних фондів) здається дуже консервативною оцінкою. Раніше прогнозувалося, що «осучаснення» збільшить витрати на пенсії лише за четвертий квартал 2017 року на 22-23 млрд грн, або 0,8% від ВВП (без них видатки пенсійного і соціальних фондів становили би 10,9% від ВВП у 2017 році).

Також прогноз на 2018 рік не включає таких модифікацій до пенсійної реформи, як вищий за плановий ріст мінімальних пенсій (для пенсіонерів старше 65 років), тому вірогідно цифра у 2018 році збільшиться. На 2018 рік обсяг трансферту з Держбюджету закладений навіть меншим за показник 2017 року – 139,3 млрд грн. Це означає, що усе збільшення видатків, пов'язане з «осучасненням», планується покрити ростом доходів від ЄСВ – для цього вони (за поточною консервативною оцінкою) мають зрости на 27%.

База ЄСВ розширюється за рахунок обов'язкової участі в пенсійній системі фермерів, проте немає доступних розрахунків, наскільки це розширення покриває збільшення видатків. Це породжує ризик збільшення дефіциту, зафіксованого на домовленому з МВФ рівні.

Щодо інших соціальних допомог, видатки на субсидії ЖКГ, оцінені спочатку консервативно, були до другого читання збільшені на 16 млрд грн – до 73,7 млрд грн.

Таким чином, видатки на субсидії становлять 2,2% від ВВП, що вдвічі більше за видатки на дороги, наприклад. Пріоритети тут виставлені на користь «проїдання», а не економії – видатки на енергоефективність становлять лише 2 млрд грн. Лише близько 120 тисяч сімей мають отримати допомогу на утеплення, тоді як 7,5 млн сімей отримують субсидії.

Тут також важливо зосередитися на тому, як таргетувати субсидії та інші соціальні допомоги. У 2016 році безготівкові пільги спрямовувалися більше найбагатшим 20% населення, ніж найбіднішим. Наприклад, у середньому одне домогосподарство із вищого квінтіля отримувало близько 300 грн пільг та субсидій на оплату ЖКГ, а домогосподарства з нижчого квінтіля – в середньому по 200 грн.

В останньому Меморандумі МВФ стоїть завдання створення єдиної бази даних усіх соціальних виплат до кінця грудня 2017 року. І це структурний маяк, тобто одна із основних вимог кредитора до України. Влітку поточного року урядова постанова анонсувала створення бази даних субсидіантів, проте новин про це з липня не було. База даних потрібна не лише для контролю виплат, що відбуваються зараз, а й для здійснення монетизації субсидій у майбутньому [3].

Головною метою соціальних витрат, як вже було зазначено, є підвищення рівня і якості життя населення. Для її досягнення необхідно, щоб дії органів влади всіх рівнів щодо вирішення соціальних проблем носили узгоджений характер. Тому основним фактором посилення ефективності використання державних ресурсів, є оптимальне розмежування повноважень між рівнями влади в даній сфері.

Однак при цьому слід розуміти, що наділення регіональних органів влади додатковими повноваженнями щодо фінансування соціальних видатків без надання їм необхідних джерел доходів призводить до погіршення стану територіальних бюджетів і недостатності коштів для забезпечення інших, зокрема – інвестиційних, цілей.

В результаті регіон змушений кошти направляти на фінансування зростаючих соціальних зобов'язань, що загрожує недофінансуванням виробничої сфери. Через це положення економічно слабких регіонів ще більше погіршується, що не дозволяє територіальній владі вживати заходів по нарощуванню власної доходної бази. Рішення даного питання можливе тільки шляхом забезпечення територіальних органів влади прибутковими джерелами, достатніми для фінансування покладених на них зобов'язань.

Соціальна політика держави повинна враховувати специфіку розвитку різних суб'єктів господарювання і сприяти мінімізації відмінностей в рівні і якості надаваних населенню соціальних слуг по регіонах країни.

Досягнення цього можливо тільки шляхом забезпечення громадянам країни, незалежно від місця їх проживання, рівного доступу до певного переліку державних соціальних послуг на основі затвердження державних мінімальних соціальних стандартів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Онищенко В.О. Соціальна безпека регіону: теоретичні та прикладні аспекти: [монографія] / В.О. Онищенко, Т.М. Завора, О.В. Чепурний. – Полтава: ПолтНТУ, 2015. – 275 с.*
2. *Закон України про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62088*
3. *Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk>.*

Юрченко Лілія Ігорівна, магістрантка I курсу,
Ляхович Уляна Іванівна, к.ю.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ В УКРАЇНІ

У 2016 році була прийнята Директива Європейського парламенту та Ради щодо захисту нерозкритого ноу-хау і ділової інформації (комерційної таємниці) щодо їх незаконного придбання, використання та розкриття інформації (Директива). Через два роки після вступу в силу цієї директиви вступає в силу з дана проблематика ще не набула популярності в Україні.

Правила, запроваджені Директивою, узгоджують положення, що регулюють захист вразливої комерційної інформації. На підставі перших досліджень, проведених європейськими інституціями, було встановлено, що національне законодавство держав-членів у цьому питанні суттєво відрізняється.

Це об'єднання пояснюється тим, що відсутність єдиного правового режиму захисту в країнах ЄС веде до невизначеності та негативно впливає на ділове середовище. Торгові секрети є одним з найбільш важливих форм захисту інтелектуальної продукції, але в той же час до прийняття Директиви є найбільш слабо захищені нормативно-правовою базою Союзу проти незаконного придбання, використання або розкриття.

Директива визначає термін “комерційна таємниця”, що передбачає коли придбання, використання та розголошення комерційної таємниці є законним та коли – незаконним; передбачає обов'язки держав-членів вжити ефективних заходів для захисту конфіденційності комерційної таємниці в судовому процесі; вжиття тимчасових заходів, заходів безпеки та заходів щодо припинення незаконного придбання, використання та розкриття торгових секретів, для усунення відповідних негативних правових наслідків для збереження і відновлення прав законного власника комерційної таємниці.

З точки зору європейського права до комерційної інформації слід віднести інформацію, яка:

- ✓ оцінка якої загалом чи в процесі збору не є загальноновизнаною або легкодоступною для людей із середовища, які займаються інформаційними питаннями;
- ✓ має комерційне значення, тому що це таємниця;
- ✓ підлягає правовому контролю особою, яка діє за даних обставин, для того, щоб зберігати її в таємниці.

Закон України “Про інформацію” від 2 жовтня 1992 р. встановлює, що “громадяни, юридичні особи, що володіють інформацією професійного, ділового, виробничого, банківського, комерційного та іншого характеру, отриманою власним коштом або такою, котра є предметом їх професійного, ділового, виробничого, банківського, комерційного та іншого інтересу і не порушує передбаченої законом таємниці, самостійно визначають режим

доступу до неї, включаючи належність її до категорії конфіденційної, і встановлюють для неї систему (способи) захисту” [1].

Відповідно до ст. 505 Цивільного кодексу України, “комерційною таємницею є інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з цим має комерційну цінність та була предметом адекватних існуючим обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію. Комерційною таємницею можуть бути відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, за винятком тих, які відповідно до закону не можуть бути віднесені до комерційної таємниці [2].

Згідно ст. 155 Господарського кодексу України, “до об'єктів прав інтелектуальної власності у сфері господарювання визнаються: винаходи та корисні моделі; промислові зразки; сорти рослин та породи тварин; торговельні марки (знаки для товарів і послуг); комерційне (фірмове) найменування; географічне зазначення; комерційна таємниця; комп'ютерні програми; інші об'єкти, передбачені законом” [3].

Таким чином, суб'єкт підприємницької діяльності повинен спочатку визначити відносно яких фактів, інформації та рішень встановлено обмежений доступ. До того ж, повинні бути чітко визначені як виробничі та комерційні таємниці, а також, відповідно, вживати необхідних заходів для їх захисту та збереження. Суб'єкт також повинен забезпечити режим доступу до даних та визначити коло осіб, які матимуть доступ до інформації та зможуть їх використовувати. Вищезазначені заходи застосовуються для того, щоб дозволити конфіденційній інформації зберігати таку якість відносно осіб за межами підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 № 2657-XI // База даних “Законодавство України” / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2657-12> (дата звернення: 25.04.2018).*
2. *Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page> (дата звернення: 25.04.2018).*
3. *Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 25.04.2018).*

**Боднар Діана Вікторівна, магістрантка 1 курсу,
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: ЗАХИСТ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

У найближчий час найбільші виклики енергетичній безпеці України формуватимуться, передусім, у газовій сфері. Це пов'язано із повним

припиненням постачання Росією природного газу Україні та високими ризиками призупинення транзиту газу в Європу українською ГТС.

Проте другим важливим фактором є те, що в останні місяці з'явилися сприятливі передумови до початку реальних перемовин про можливість інтеграції вітчизняної газотранспортної системи у загальноєвропейську мережу.

Крім того, в умовах просування Єврокомісією концепції «Південного газового коридору» як диверсифікованого за маршрутами доставки та джерелами газу, а також з урахуванням очікуваного вивільнення на світовий ринок додаткових обсягів газу, формуються можливості компенсації Україною скорочення російських поставок за рахунок придбання газу на європейському ринку.

З огляду на відсутність у Росії можливостей на даному етапі повністю відмовитися від транзитних послуг України, існує можливість та є час для переобладнання технологічного процесу управління магістральними газопроводами. Це дозволить здійснювати фізичні поставки газу як у східному, так і у західному напрямках для його зберігання та перерозподілу через потужності вітчизняних ПСГ.

Передумовою для використання потенційних можливостей, пов'язаних зі змінами на глобальному енергетичному ринку, є створення лібералізованого газового ринку в самій Україні [1].

Найважливішими внутрішніми завданнями для української держави у газовій сфері є:

- ✓ збереження потенціалу вітчизняної газотранспортної системи як важливого елемента гарантування енергетичної безпеки Європи;
- ✓ прискорення процесу організації реверсного постачання газу зі Словаччини, Польщі та Угорщини;
- ✓ реформування та оптимізація системи управління у газовій галузі, збільшення обсягів внутрішнього видобутку;
- ✓ суттєве підвищення внутрішніх цін на природний газ в Україні з одночасним впровадженням адресної допомоги найбільш незахищеним верствам населення;
- ✓ активізація реалізації проектів з підвищення енергоефективності у житлово-комунальному господарстві та модернізації енергоємних промислових підприємств з метою зниження надмірного рівня споживання енергії в Україні.

В діалозі з європейськими партнерами з газових питань Україні необхідно:

- ✓ гарантувати ЄС безперервний транзит російського газу вітчизняною ГТС, звернути увагу європейських партнерів на актуальність створення міжнародного консорціуму задля прозорої експлуатації ГТС України;
- ✓ ініціювати перед Єврокомісією розгляд питання про врахування технологічних особливостей функціонування транзитної складової вітчизняної ГТС;
- ✓ прискорити консультації з Єврокомісією про механізми заповнення вітчизняних ПСГ;

✓ підготувати пропозиції щодо подальшої розбудови транс'європейської енергетичної інфраструктури та необхідності інвестування у вітчизняний енергетичний сектор, як умови ефективної реалізації спільної політики ЄС і РФ у рамках Дорожньої енергетичної карти до 2050 року [2].

Першочергові тактичні кроки української сторони у газовій сфері: погашення боргу НАК «Нафтогаз України» за імпортований російський газ з одночасним визначенням справедливої ціни на нього; пошук правових шляхів перегляду умов контракту з «Газпромом» з метою відходу від використання у формулі розрахунку вартості природного газу нехарактерних для економіки України цінових параметрів нафтопродуктів (газойл); контрахтування Україною на європейському спотовому ринку газу; забезпечення практичної реалізації Меморандуму про взаєморозуміння зі Словаччиною щодо реверсних поставок природного газу; забезпечення використання внутрішнього потенціалу для формування обсягів газу, які можуть бути закачані у вітчизняні ПСГ як резерв на випадок форс-мажорних обставин; надання європейським компаніям пільгових умов для зберігання природного газу у вітчизняних ПСГ з метою формування додаткової мотивації учасників європейського енергетичного ринку до розвитку співпраці з Україною; інтенсифікація переговорів з ЄС, країнами Вишеградської групи та державами Південно-Східної Європи щодо модернізації вітчизняної ГТС та її інтеграції в загальноєвропейську газову систему; розвиток європейського субпроєкту «Адріатичний газовий коридор»; розвиток співпраці з Центрально-східноєвропейським організованим ринком природного газу; укладання довгострокових контрактів з компаніями-експортерами СПГ, які передбачатимуть постачання природного газу в Україну через термінали у Хорватії та Польщі; вжиття заходів із максимального збереження у власності України активів державних енергетичних підприємств, у т.ч. шляхом підготовки позовів до міжнародних судових інстанцій щодо їх незаконного відчуження російською стороною; започаткування проєкту з прокладання нового трубопроводу з родовища «Одеське» на материкову частину України; всебічна підтримка реалізації проєктів з видобутку в Україні сланцевого газу, газифікації вугілля, утилізації шахтного метану та видобутку метану із газогідратів.

З метою створення умов для ефективного використання нафтопереробного та транзитного потенціалу України у нафтовій сфері вважається доцільним:

✓ розробити державну програму з модернізації та виведення зі стагнації вітчизняної нафтопереробної галузі з урахуванням довгострокової стратегії залучення вуглеводневої сировини з диверсифікованих джерел;

✓ оптимізувати державну політику у сфері транзиту нафти, в рамках якої, опрацювати механізми застосування гнучкої та конкурентоздатної системи тарифів на транзит вуглеводнів;

✓ нормативно врегулювати порядок формування стратегічних запасів паливних ресурсів України;

- ✓ опрацювати можливість створення умов для участі казахських та азербайджанських компаній у роздрібному ринку нафтопродуктів України;
- ✓ провести переговори з потенційними споживачами нафти, яка транспортується територією України до Польщі, Словаччини та Чехії, з метою визначення умов і строків укладання протоколів про наміри щодо транспортування нафти з використанням трубопровідних потужностей України;
- ✓ налагодити більш тісну співпрацю в енергетичній сфері у рамках ініціативи ЄС «Східне партнерство»;
- ✓ активізувати співпрацю в рамках концепції Балто-Чорноморського енергетичного простору [5].

З метою нівелювання негативного впливу існуючих ризиків і загроз для ефективного та безпечного функціонування атомної енергетики України необхідно:

- ✓ впроваджувати багатовекторну політику співпраці з іноземними партнерами у рамках розвитку міжнародного співробітництва у сфері ЯПЦ для максимальної реалізації потенціалу вітчизняного атомно-енергетичного комплексу;
- ✓ поглибити співпрацю з «Westinghouse» за проектом кваліфікації тепловиділяючих збірок на Південноукраїнській АЕС;
- ✓ прискорити заходи, пов'язані зі спорудженням централізованого сховища відпрацьованого ядерного палива;
- ✓ розширювати виробничі потужності підприємств атомно-промислового комплексу України та зосередити фінансові ресурси держави на розвитку тих елементів ЯПЦ;
- ✓ збільшити обсяги видобутку природного урану на базі вітчизняних родовищ.

Отже, можна зробити наступні висновки: Україні потрібно бути активним учасником світового енергетичного ринку, проте відстоювати свої власні енергетичні інтереси в переговорах з країнами Європи та Російської федерації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бобров Є. А. Енергетична безпека держави / Є. А. Бобров. – К. : Університет економіки та права, ВНЗ «КРОК», 2013. – 306 с.
2. Діак І. В. Енергетична безпека України / І. В. Діак. – К., 2001. – 172 с.
3. Крамар О. Великі зміни / О. Крамар // Український тиждень. – 2016. – № 9 (433). – 4 - 10 березня. – С. 18–20.
4. Нова енергетична стратегія України до 2020 року: безпека, енергоефективність, конкуренція [Електронний ресурс] // Національна безпека і оборона. Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова. – 2015. – № 1 (150). – 56 с. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/1_8_2015_Energy_1121_A4.pdf.
5. Проблема реформування та інтеграції енергетичного сектору до ЄС [Електронний ресурс] // Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України “Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році”. – К. : НІСД, 2016. – 688 с. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/poslanya_new-cc2e3.pdf.

Олійник Анастасія Василівна, магістрантка 1 курсу,
Гродський Сергій Вікторович, к.е.н.,
старший викладач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ І МОДЕЛІ СПІВПРАЦІ У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

Міжнародним економічним співтовариством однозначно підтверджено позитивні результати для компаній, які активно беруть участь у стратегічних альянсах, які виражаються у зростанні рентабельності капіталу, показнику віддачі на інвестиції та більшій успішності бізнесу, порівняно з інтеграцією через злиття та поглинання.

Частіше за все міжорганізаційні утворення виникають, коли організації шукають нових способів підвищення ефективності та конкурентних переваг, водночас уникаючи ринкової невизначеності та ієрархічної жорсткості.

У табл. 1 представлено основні форми міжорганізаційних відносин, що найбільш повно охарактеризовані в теоретичній та дослідницькій літературі.

Таблиця 1

Форми міжорганізаційних взаємин (за матеріалами фахової літератури)

Форми співпраці	Характеристика
А	В
Ринкові угоди	Співпраця між організаціями, що реалізується лише через механізм ціноутворення
Лобізм	Короткострокові міжфірмові коаліції, члени яких координують свої зусилля, щоб впливати на формування державної або регіональної політики
Групи галузевої стандартизації	Ради представників певної галузі, робота яких спрямована на досягнення згоди організацій-учасниць про прийняття технічних стандартів для виробництва та торгівлі
Субпідряд	Взаємозв'язок компаній, де субпідрядники ведуть переговори щодо довгострокових цін, виробничих інтервалів та графіків поставок
Ліцензування	Одна компанія надає іншій право використовувати запатентовані технології або схеми виробничих процесів в обмін на роялті і платежі
Франчайзинг	Франчайзер надає франчайзі можливість використовувати елементи фірмової ідентичності у певному регіоні, але зберігає контроль над ціноутворенням, маркетингом та стандартами сервісу

Продовження таблиці 1

А	В
Картель	Змова великих корпорацій стримувати конкуренцію, спільно контролюючи виробництво та / або ціни в конкретній галузі
Стратегічні угоди про співпрацю	Договірні бізнес-мережі, засновані на спільному багатосторонньому стратегічному управлінні, де партнери співпрацюють над ключовими стратегічними рішеннями та розподіляють відповідальність за результати роботи
R&D консорціум	Міжфірмова угода щодо співробітництва в галузі досліджень та розробок, яка, як правило, формується в динамічних високотехнологічних сферах
Кооператив	Союз малих підприємств, який об'єднує, координує та управляє колективними ресурсами
Участь у капіталі	Покупка однією фірмою мажоритарного або міноритарного пакету акцій іншої фірми
Спільне підприємство	Дві або більше фірм створюють юридичну особу на правах спільної власності, яка служить конкретним цілям свої засновників, наприклад, НДПКР або активізації маркетингу
Ієрархічні взаємини	Через поглинання чи злиття одна фірма повністю контролює активи іншої та координує її дії на правах власника

Головним критерієм, за яким побудована ця класифікація, є зростання рівнів інтеграції та формалізації управління співпрацею між компаніями. Говорячи про управління, ми маємо на увазі комплекс механізмів правового та соціального контролю для координації та захисту інтересів партнерів альянсу, розподілу їх обов'язків та винагород за результатами спільної діяльності. Таким чином, у верхній частині табл. 1 представлені спільні операції на ринку, які не вимагають постійного співробітництва, координації чи співпраці між сторонами. У нижній частині, натомість, відображено ієрархічні відносини, в яких одна фірма здійснює повний контроль, об'єднуючи активи та персонал інших суб'єктів бізнесу в єдине підприємство. Між ними містяться форми стратегічних альянсів – «гібриди», які поєднують різні ступені ринкової взаємодії та бюрократичної інтеграції.

На думку науковців [1], розвиток стратегічних альянсів сьогодні зумовлений наступними причинами:

1. Ринок є швидкоплинним і динамічним, а партнерські відносини значно підвищують швидкість реагування на його зміни;

2. Поінформованість і рівень запитів споживачів зростає, і жодна організація не має необхідного повного досвіду для забезпечення їх якнайкращого обслуговування;
3. Партнерство може забезпечити сумарне зростання і оптимізований розподіл витрат на НДПКР;
4. Альянси полегшують доступ на світові ринки.

Зважаючи на це, впродовж останніх десятиліть спостерігається справжній бум найрізноманітніших альянсів у всьому світі та в різних галузях промисловості. Наведемо лише кілька прикладів:

1. Прагнучи зарекомендувати себе потужною силою на європейському та японському ринках, компанія «Nasdaq» створила спільне підприємство з компанією «SSI Technologies of Indi» для розробки Інтернет-торгової та маркетингової системи і запуску «Nasdaq Europe» та «Nasdaq Japan»;
2. У лютому 2001 р. компанії «Coca-Cola» та «Procter&Gamble» оголосили про створення спільного підприємства вартістю 4,2 млрд. дол. США, яке мало на меті використання великої системи розподілу «Coca-Cola», щоб збільшити ринкове охоплення і скоротити час для виведення на ринок продуктів P&G «Pringles» і «Sunny Delight»;
3. EPOST - перша у світі система національної безпечної електронної пошти, яка є альянсом між Банком Монреалю та корпорації «Canada Post»;
4. «Star Alliance» - наймасштабніший приклад партнерства в авіаційній галузі; ним охоплено понад 130 країн і більше 815 напрямків, з загальним доходом для партнерства у сумі понад 63 млрд. дол.;
5. «Hewlett-Packard» і «NTT DoCoMo» створили партнерство для проведення спільних досліджень щодо розвитку технології мобільних телефонів четвертого покоління, об'єднавши мережеву інфраструктуру HP і комп'ютерні сервери з бездротовою широкосмуговою технологією «DoCoMo» [2].

Таким чином, у глобалізованому світі стратегічні альянси допомагають організаціям задовольняти потреби клієнтів, зростати та ставати більш успішними у конкурентному середовищі. Головним результатом альянсів стають інновації – інноваційні стратегії, які розробляються в межах цієї співпраці, повинні бути належним чином впроваджені та узгоджені з цілями кожного учасника. Щоб бути успішним і вижити в умовах конкуренції на ринку, більшість великих та середніх фірм обирають шлях стратегічних альянсів у тій галузі, в якій вони працюють, утворюють крос-індустріальні альянси, а деякі навіть укладають угоди з НДО, щоб зміцнити свою репутацію та добре ім'я. Отже, для виживання на висококонкурентному ринку створення стратегічних альянсів є тим шляхом, який дозволяє одержати підтримку та переваги від учасників ринку, а також розділити з ними ризики та витрати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шульженко Л. Є. Стратегічний альянс: визначення та ознаки / Л. Є. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2012. – № 1 (172). – Ч. 1. – С. 171-175.

2. Lin T-Y., Cheng Y-Y. *Exploring the Knowledge Network of Strategic Alliance Research: A Co-citation Analysis* / T.-Y. Lin // *IJEBM*. – 2010. – N 8(2). – P. 152-160.
-

Сащак Анна Василівна, магістрантка 1 курсу,
Козин Лариса Володимирівна, к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

СПІВПРАЦЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ З ТРЕТІМИ КРАЇНАМИ У СФЕРІ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Сьогодні розвиток та консолідація інтенсивної співпраці ЄС з третіми країнами є надзвичайно важливими для адекватного реагування на численні проблеми, що виникають внаслідок загострення кризи міграції.

У 2005 р. в Євросоюзі було прийнято Глобальний підхід до міграції (Global Approach to Migration (GAM)), перейменованій у 2011 р. перейменованій на Глобальний підхід до міграції та мобільності (Global Approach to Migration and Mobility (GAMM)) [1], який являє собою єдину політичну основу для діалогу та співпраці з третіми країнами у цих сферах і базується на наступних основних напрямках:

- запобігання та боротьба з нелегальною імміграцією;
- зміцнення управління кордонами та повернення;
- сприяння мобільності та розширення можливостей для легальної міграції та інтеграції легальних мігрантів;
- максимізація синергії між міграцією та розвитком країн походження;
- підвищення ефективності інституту надання притулку та міжнародного захисту.

Важливість зміцнення співпраці з країнами походження та транзиту міграційних потоків в контексті цих цілей стає все більш актуальною через безпрецедентне зростання потоків мігрантів і біженців, з яким сьогодні стикається ЄС.

Будь-який стратегічний аналіз співпраці з третіми країнами у сфері міграції та надання притулку повинен починатися з розгляду двох ключових контекстуальних та політичних питань, які визначають ефективність та стратегічний масштаб будь-яких дій у цій галузі, а також обмеження, які його визначають.

У першу чергу, це вивчення основних причин формування міграційних потоків, якими можуть бути конфлікти та нестабільність, економічна нерівність, бідність, перенаселеність, безробіття, відсутність безпеки, слабкий рівень демократії, стихійні лиха. Ці фактори, вочевидь, посилюються і, швидше за все, не призведуть до скорочення міграційного руху впродовж найближчих десятиліть, зокрема, з країн Субсахарської Африки і Середземноморських країн Близького Сходу та Північної Африки (країни Med-MENA: Марокко, Алжир, Туніс, Єгипет, Палестина, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Сирія, Туреччина).

По-друге, необхідно враховувати складний політичний контекст, в якому формується міграційна політика Європи, і який є результатом, зокрема, світової

економічної кризи. Враховуючи, що існує загальна згода щодо того, що ринок праці ЄС потребує мігрантів як у середньо- і довго-, так і, навіть, у короткостроковій перспективі, що пояснюється демографічною ситуацією та динамікою ринку праці, а також потребою посилення глобальної конкурентоспроможності ЄС, актуальними залишаються проблеми інтеграції мігрантів. Ключові нормативні акти ЄС, що регулюють окремі питання легальної міграції політики, наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Директиви ЄС з питань легальної міграції

Сфера застосування	Директива
Возз'єднання родини	Директива 2003/86/ЄС від 22 вересня 2003 р. щодо права на возз'єднання родини
Статус довгострокового проживання	Директива 2003/109/ЄС від 25 листопада 2003 р. щодо статусу громадян третіх країн, які проживають на території ЄС протягом тривалого періоду
Студенти	Директива 2004/114/ЄС від 13 грудня 2004 р. щодо умов прийому громадян третіх країн з метою навчання, обміну учнями або волонтерства
Дослідники	Директива 2005/71/ЄС від 12 жовтня 2005 р. про специфічні процедури прийому громадян третіх країн з метою проведення наукових досліджень
Висококваліфіковані працівники	Директива 2009/50/ЄС від 25 травня 2009 р. про умови в'їзду та перебування громадян третіх країн з метою здійснення висококваліфікованої роботи
Одноразовий дозвіл на в'їзд і єдине зведення прав	Директива 2011/98/ЄУ Європарламенту і Єврокомісії від 13 грудня 2011 р. на єдину процедуру подання одноразового дозволу для громадян третіх країн на проживання та працевлаштування на території держави-члена ЄС та єдиного зведення прав працівників третіх країн, які легально проживають у державі-члені.

Варто зазначити, що очевидним є також наростання почуття антиміграційних настроїв в окремих верствах населення країн-членів ЄС. У деяких державах міграційна політика стає основною лінією розколу національної політики, що часто визначає результат виборів. Таким чином, політика міграції перетворилася нині у дуже важливу політичну проблему.

Звичайно, співпраця ЄС з третіми країнами у сфері міграції та надання притулку не може безпосередньо вирішити всі ці проблеми, але їх необхідно враховувати при формуванні та оцінці конкретних програм та інструментів співробітництва з країнами-партнерами, а також при посиленні на них у інших відповідних політичних і юридичних актах ЄС та держав-членів, щоб забезпечити узгодженість та односпрямованість міграційної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *The Global Approach to Migration and Mobility [Електронний ресурс] / European Commission. - Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52011DC0743>.*

Сворак Андрій Романович, магістрант 1 курсу,
Загурський Олександр Богданович, к.ю.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ АНТИКОРУПЦІЙНОГО СУДУ В УКРАЇНІ

За останні 20 років в країнах Європейського Союзу спостерігається тенденція удосконалення антикорупційних заходів щодо формування окремих систем законів та органів по протидії корупції. Уже в другій половині століття ХХ деякі держави-члени ЄС розуміють, економічна глобалізація розширює масштаби проявів корупції і зловживання впливом, а разом з ним з'являються більш модернізовані та організованою способи їх реалізації.

Звичайному розслідуванню і оперативним органам все складніше розкривати і протидіяти корупції, в тому числі злочинам “білих комірців”, фінансовим злочинам і ухилення від сплати податків, зловживання впливом та владою і т.п. Ці злочини вимагають спеціалізованого підходу і серйозного досвіду в різних сферах – фінанси, фіскальна система, корпоративні організації, макроекономіка, міжнародне право і торгівля.

Наявність професійної і незалежної судової системи є однією з основних заporук існування правової держави. При чому, така система покликана виконувати одразу два надважливих завдання: з однієї сторони гарантувати належне застосування законів та слугувати запобіжником від сваволі органів влади, а з іншої – забезпечувати невідворотність покарання для правопорушників. Залежний і керований ззовні суд не просто не виконує ці завдання, а й стає надійним інструментом в руках корупціонерів. Одним з ключових базисів діяльності судів є довіра суспільства до їхніх рішень [1].

В пояснювальній записці до проекту Закону України “Про судоустрій і статус суддів” від 30 травня 2016 р. передбачалося створення Вищого антикорупційного суду України, що було обґрунтовано позитивним досвідом європейських країн і мало на меті створити ефективну систему, при якій швидко та оперативно будуть розглядати спори, віднесені до його юрисдикції [2].

Відповідно до Закону України “Про судоустрій і статус суддів” від 2 червня 2016 р., “Вищий антикорупційний суд України повинен здійснювати правосуддя як суд першої та апеляційної інстанції. Його рішення підлягають апеляційному оскарженню до Касаційного кримінального суду Верховного Суду України. Вищий антикорупційний суд повинен бути утворений протягом дванадцяти місяців з дня набрання чинності законом, який визначає спеціальні вимоги до суддів цього суду” [3].

На думку О. Баганця, “при реалізації цього питання варто обґрунтовано підходити до пропозицій по створенню такого суду в Україні, що надходять з Європи, щоб ми не ліквідували судову систему, щоб не сформувався ізольовану та неконтрольовану кримінальну юстицію, де нехай і під благовидними мотивами, будуть масово порушуватися права наших громадян, вина яких ще

не доведена в установленому порядку й не підтверджена обвинувальним вироком суду” [4].

Таким чином, боротьба з корупцією – складний процес, що включає роботу всієї судової системи, а також взаємодію між трьома гілками влади. Провідне місце повинен займати аналіз проблеми людських ресурсів в протидії корупції, а також гарантії компетентності та сумлінності людей, які працюють в антикорупційних органів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Слюсар А. Антикоруційний суд в Україні: передумови утворення та гарантії ефективності // *Transparency International Ukraine* / URL: <https://ti-ukraine.org/news/2175/> (дата звернення: 25.04.2018).
 2. Проект Закону України “Про судоустрій і статус суддів” від 30.05.2016. // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59259 (дата звернення: 25.04.2018).
 3. Про судоустрій і статус суддів: Закон України від 02.06.2016 № 1402-VIII // База даних “Законодавство України” / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1402-19/page> (дата звернення: 25.04.2018).
 4. Баганець О. Чи потрібен Україні спеціалізований Антикоруційний суд // *Юридичний вісник України*, листопад 16, 2017 / URL: <http://yvu.com.ua/chy-potriben-ukrayini-spetsializovanyj-antykoruptsijnyj-sud/> (дата звернення: 25.04.2018).
-

**Цепенда Ольга Петрівна, магістрантка 1 курсу,
Ляхович Галина Іванівна, к.н.д.у, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту**

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В КЕРІВНИЦТВІ МЕДИЧНИМИ ЗАКЛАДАМИ

Особливістю системи надання медичних послуг є відсутність виробництва в технічному розумінні цього слова. Процес надання медичної послуги є комбінацією з праці медичного персоналу і медичного обладнання, необхідного для надання цієї послуги. Під обладнанням ми розуміємо будь-які матеріальні речі, що необхідні для надання медичної послуги. Медичні послуги складаються з двох великих підгруп: індивідуальних і загального користування. Під індивідуальною медичною послугою будемо розуміти будь-який контакт споживача послуги з її надавачем, який здобув медичну освіту, обізнаний з медичних питань, діяльність якого приносить пряму користь виключно користувачеві.

Медичні послуги загального користування – це будь-який контакт споживача з надавачем, який здобув медичну освіту, обізнаний з медико-санітарних питань, діяльність якого приносить пряму користь суспільству в цілому.

Перша модель системи управління наданням медичних послуг.

1. Здійснення управління власником закладу.
2. Суб'єктом управління є адміністрація закладу.

3. Об'єктом управління є медичний персонал закладу.
4. Блоком науково-інформаційного забезпечення є інформаційно-аналітичний відділ.
5. Вхід: медичний персонал, обладнання, інформація.
6. Вихід: надання медичної послуги, інформація.

Для забезпечення конкурентоспроможності медичної послуги необхідно звернути увагу на таке:

- 1) результати проведених маркетингових досліджень мають гарантувати кращі світові досягнення під час надання конкретної медичної послуги (параметри виходу мають бути якісними);
- 2) вхід системи має бути високої якості:
 - кваліфікований, добре навчений персонал, з позитивними психоемоційними характеристиками. У процесі оцінювання персоналу необхідно враховувати його професійні складові (спеціальність, освіта за фахом, наявність наукового ступеня, спеціальна підготовка, володіння комп'ютером, знання іноземних мов, систематичне підвищення рівня професійних знань) та особисті якості (усна мова – здатність чітко викладати свої думки під час спілкування), уміння самостійно працювати з документами, знання основ діловодства, уміння приймати самостійні рішення, організаційні здібності;
 - сучасне обладнання, що відповідає сучасним параметрам якості надання медичних послуг;
 - гарний стан будівель та приміщень;
- 3) зовнішнє середовище має сприяти нормальному перебігу процесів у системі.

Таким чином, ця модель описує медичний заклад як систему, що складається з медичного персоналу та обладнання будівлі, інформації. Чим вищий їх рівень якості, тим більша вірогідність отримання якісної медичної послуги.

Друга модель системи управління наданням медичних послуг.

1. Здійснення управління власником закладу.
2. Суб'єктом управління є керівний склад закладу.
3. Об'єктом управління є медичний персонал закладу.
4. Блоком науково-інформаційного забезпечення є інформаційно-аналітичний відділ.
5. Вхід: хвора людина (з порушеними параметрами життєдіяльності).
6. Вихід: здорова людина (з відновленими параметрами життєдіяльності).

Ця модель передбачає добре організовану роботу об'єкта управління, оскільки вхід (хворий) має змінні параметри й ефективність роботи об'єкта управління буде залежати від: якості виміру параметрів хворого; часу, що витрачений на вимір параметрів; часу, що витрачений на інтерпретацію параметрів (установлення діагнозу); часу, від установлення діагнозу до початку лікування; часу, витраченого на лікування; кількості повторних вимірів параметрів; відповідності кінцевих вимірів параметрів установленим

стандартам; наявності інформації про хворого до його звернення до закладу (особисті параметри).

Таким чином, стає очевидним, що постійне, систематичне спостереження за станом здоров'я людини є необхідною умовою для отримання швидкого та якісного результату: нормалізації параметрів життєдіяльності організму. Потрібно врахувати, що ці параметри індивідуальні і змінюються з віком, залежать від впливу зовнішнього середовища тощо. Параметри життєдіяльності організму можуть відрізнятися від стандартизованих показників, що викладені в підручниках із медицини. Тільки систематичні спостереження за здоров'ям споживача можуть дати точну відповідь. Систематичний нагляд за параметрами життєдіяльності організму необхідно проводити протягом певного часу і чим довший проміжок спостереження, тим кращу інтерпретацію результатів можливо отримати. Усе це бажано робити одному лікарю, який спостерігає за станом здоров'я пацієнта.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Державне управління реформуванням системи охорони здоров'я в Україні / М. М. Білинська, Я. Ф. Радши, І. В. Рожкова та ін. ; за заг. ред. М. М. Білинської. – К. ; Львів : НАДУ, 2012. – 240 с.*
 2. *Державна політика з охорони громадського здоров'я в Україні : навч. посіб. / за ред. І. М. Солоненка, Л. І. Жаліло. – К. : Вид-во НАДУ, 2004. – 116 с.*
 3. *Рожкова І. В. Державне регулювання розвитку механізмів фінансування системи охорони здоров'я на засадах суспільної справедливості / І. В. Рожкова // Зб. наук. пр. НАДУ. – К. : НАДУ, 2008. – Вип. 2. – С. 224–233.*
-

Звір Олександр Іванович, студент 3 курсу,
Фурса Тетяна Петрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

НЕДОЛІКИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Економічна і соціальна нестабільність в Україні, що різко загострилася внаслідок негативного впливу фінансової кризи, відсунула на другий план потребу в удосконаленні державного регулювання оплати праці.

Недосконала система регулювання оплати праці, особливо в бюджетній сфері, застарілі принципи її побудови і низькі розміри заробітної плати спричиняють руйнування зацікавленості зайнятих спеціалістів в ефективній трудовій діяльності та професійному зростанні. У сфері формування і використання доходів від трудової діяльності Україна значно відстає від європейських стандартів. Частка заробітної плати в операційних витратах в цілому в промисловості становить 9%, що втричі нижче, ніж в економічно розвинених країнах. Низькою залишається і частка оплати праці у ВВП (до 50 %), тоді як у розвинених країнах – 75 %. Внаслідок неефективної державної політики щодо регулювання оплати праці, темпи зростання номінальної і реальної зарплати мають значну розбалансованість та характеризуються ознакою: при зростанні номінальної заробітної плати (23,8% 2017 р) реальна заробітна плата зросла за цей період лише на 8,6%. Через недосконалу

методологію визначення прожиткового мінімуму мінімальна зарплата не стала дієвим інструментом регулювання оплати праці. Норми, закладені у прожитковий мінімум, не забезпечують багатьох потреб працівників. Незадовільними залишаються міжгалузеві і міжрегіональні співвідношення заробітної плати [1].

Аналіз діючої Єдиної тарифної сітки з оплати праці працівників бюджетних галузей переконує в тому, що принципи, на яких вона ґрунтується, не відповідають ринковим засадам організації оплати праці. Недоліками ЄТС є: низький розмір тарифної ставки першого розряду ЄТС, мала диференціація між розрядами тарифної сітки, відсутність стимулів до надання якісних послуг тощо. Суттєвого підвищення заробітної плати працівникам бюджетної сфери не відбулося. Запроваджені нові розміри посадових окладів (ставок заробітної плати) на основі ЄТС базуються на занижених показниках прожиткового мінімуму і мінімальної зарплати. Актуальним питанням сьогодення є підвищення державного впливу на регулювання та контроль за системою оплати праці та дотримання законодавства у цій сфері з розробкою дієвих законодавчо-нормативних важелів [2].

Отже потрібно вдосконалювати законодавчу, нормативно-правову базу, соціально-економічні стандарти у сфері праці. Насамперед приділити увагу методології формування та оптимізувати склад споживчого кошика з урахуванням сучасних потреб людини, визначити реальний прожитковий мінімум. Податкову соціальну пільгу встановити на рівні 1,5 прожиткового мінімуму. З метою стабілізації цінової ситуації на споживчому ринку і підвищення купівельної спроможності населення, слід затвердити перелік споживчих товарів, для яких встановлюватимуться державні фіксовані ціни. В бюджетних установах виникла необхідність розробити тарифні сітки, які б максимально враховували галузеві особливості та істотно нівелювати недоліки властиві ЄТС [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Норми оплати праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/lioo00/>*
2. *Закон України "Про оплату праці" від 24.03.1995 р. № 108/95 із змінами і доповненнями.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>*
3. *Синяєва Л. Проблеми регулювання оплати праці та шляхи їх вирішення в Україні // Регіональна економіка. – № 1. – 2017. – с. 171-177.*

**Суліковський Дмитро Дмитрович, магістр 1 курсу,
Загурський Олександр Богданович, к.ю.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін**

РЕЙДЕРСТВО ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ В УКРАЇНІ

Хоча ця проблематика не нова для вітчизняної та світової науки, однак на сьогодні відсутній усталене тлумачення поняття “подолання рейдерства”. Ураховуючи, що більшість складних утворень є узагальненим відображенням

його складових, убачається за доцільне сутність цього поняття розкрити через зміст його складових: “подолання”, “рейдерство”.

Великий тлумачний словник української мови тлумачить “подолання” як “комплекс дій, спрямований на вирішення певної проблеми” [1].

З. С. Варналій вважає, що “однією з них є рейдерство, історія якого нараховує не одне століття, хоча сам термін введено до ділового обороту на межі ХІХ-ХХ ст.” [2].

Л. В. Руденко-Сударєва зазначає про те, що термін “рейдерство” має англійське походження та утворений від слова “*ride*”, яке тлумачиться і як іменник, і як дієслово. Якщо його розглядати як іменник, то це означає “набіг”, “раптовий напад”, а як дієслово – “робити спроби знищити курс акцій шляхом продажу великої кількості цінних паперів”, “трабувати”, “спустошувати” [3, с. 598].

Відповідно до Указу Президента України “Про посилення протидії рейдерству” від 19 березня 2014 р., державна політика в сфері протидії рейдерству має такі сфери реалізації:

- ✓ вжиття невідкладних заходів щодо посилення протидії рейдерству та посилення захисту права власності;
- ✓ збирання, аналіз та узагальнення інформації про факти порушення законодавства, пов'язані з протиправним поглинанням та захопленням суб'єктів господарювання, позбавленням права власності, використанням судів для рейдерства, а також про заходи, що вживаються уповноваженими органами для протидії таким порушенням;
- ✓ підготовка пропозицій щодо вдосконалення механізмів протидії рейдерству та посилення захисту права власності;
- ✓ вжити невідкладних заходів для посилення нагляду за додержанням законів щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню суб'єктів господарювання, позбавленню права власності [4].

Виправити ситуацію можливо лише за умови консолідації держави, бізнесу та громадськості під час реалізації державної політики подолання рейдерства за такими пріоритетними напрямками:

- ✓ підвищення ефективності прокурорського нагляду за законністю на ринку злиття та поглинання підприємств;
- ✓ забезпечення координації дій правоохоронних і контролюючих органів, а також органів місцевого самоуправління та інших органів державного управління;
- ✓ створення загальнодержавного реєстру акціонерів і центрального національного депозитарію публічних акціонерних товариств;
- ✓ визначення характеру й обсягу відповідальності реєстратора та емітента перед зареєстрованими особами за порушення порядку ведення реєстру;
- ✓ законодавче оформлення можливостей створення спеціальних резервних копій цінних паперів і встановлення норм відповідальності

реєстраторів і депозитаріїв за порушення правил, що забезпечують достовірність таких копій та їх збереження;

- ✓ законодавче врегулювання питань доступу до відповідної державної інформації;
- ✓ розробка комплексної програми боротьби з рейдерством;
- ✓ наділення Державної комісії (комітету) у справах боротьби з рейдерством відповідними повноваженнями [5, с. 212].

Таким чином, наслідки впливу рейдерів доцільно сприймати аналогічно фінансовий тероризм, оскільки, причина знаходиться внаслідок того так само в недосконалому національному законодавстві та тотальній корупції. До того ж, варто розробити найбільш ефективні правові механізми захисту інтересів як окремих суб'єктів господарювання, так і в цілому економічної безпеки держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [укл. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К.; Ірпінь : Перун, 2001. – 1440 с.
 2. Варналій З. С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З.С. Варналій, І. І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2. – С. 129-136.
 3. Руденко-Сударєва Л. В. Збереження економічної безпеки функціонування господарюючих суб'єктів в умовах активізації корпоративних поглинань та рейдерських захватів / Л. В. Руденко-Сударєва // Незалежний аудитор. – 2013. – № 3. – С. 22-28.
 4. Про посилення протидії рейдерству: Указ Президента України від 19.03.2014 № 313/2014 // База даних “Законодавство України” / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/313/2014> (дата звернення: 25.04.2018).
 5. Мельниченко О.А. Основи протидії рейдерству: державно-управлінський аспект / О.А. Мельниченко // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2010. – Т. XI. – № 170. – С. 212-224.
-

Шубинець Роксоляна Романівна, студентка 4 курсу
Фурса Тетяна Петрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Загострення соціально-економічних проблем в усіх країнах світу стимулює конкурентну боротьбу між країнами. Досягаючи значних конкурентних переваг, країна підвищує свій рівень економічної безпеки та національної в цілому. Однак, тіньова економіка сьогодні виступає одним з негативних факторів, який не дозволяє країнам підвищувати та стабілізувати рівень економічної безпеки.

Під «тіньовою економікою» розуміють економічну діяльність, яка не враховується, не контролюється і не оподатковується державою і спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства [1].

Встановлено, що розміри тіньової економіки в країнах з найбільш розвинутою економікою знаходяться в діапазоні від 8 до 15% ВВП, а в країнах, що розвиваються – від 32 до 35% ВВП.

Для України актуальність проблеми тіньової економіки значно вища. До світової фінансово-економічної кризи додалося правове свавілля та корупція, непрозорість економічних відносин, розбалансована й деградована система державного управління і технологічна відсталість, що гальмує темпи розвитку. Через високий рівень тінізації економіки український бюджет недоотримує мільярди гривень, такі необхідні сьогодні.

Рівень тіньової економіки визначається на базі інтегрального показнику та відповідно до трьох методів («витрати населення – роздрібний товарооборот», монетарний, електричний, збитковості підприємств.)

Рівень тіньової економіки України в 2017 року знизився до 37% ВВП, зменшившись на 6 відсоткових пунктів (в. п.) порівняно з показниками за 2016 року [2].

За методом "витрати населення – роздрібний товарооборот" оцінюють зменшення рівня тіньової економіки на 3 в. п., або до 55% від обсягу офіційного ВВП.

Електричний і монетарний методи зафіксували зменшення рівня тіньової економіки на 2 в. п. кожен. Згідно з підрахунками за електричним методом, цей показник скоротився до 32%, за монетарним – до 27% від ВВП [2].

Детінізація економіки відбулася завдяки нарощуванню суб'єктами ділової активності в легальній економіці, поліпшенню інвестиційного та бізнес-клімату в країні.

Проте, існує ряд причин, які стримують детінізацію економіки України, а саме: системні вади податкової політики (чинна податкова система фактично зосереджена на максимальному залученні надходжень до бюджету, без урахування можливих негативних наслідків надмірного фіскального тиску на суб'єктів господарювання та громадян); відсутність повноцінного ринкового середовища (уповільнення інституційних, структурних та економічних змін, недосконалість ринкових механізмів призводять до неузгодженості державної економічної політики з інтересами суб'єктів господарювання, які змушені самостійно розробляти неформальні механізми взаємної співпраці); високий рівень корупції та некомпетентність державних службовців (корупція є одним з головних чинників, який впливає на розвиток України та залишається однією з найбільших перепон на шляху її інтеграції до світового співтовариства); нестабільність інвестиційного та підприємницького клімату; недостатній захист інвесторів; високий рівень порушень прав інтелектуальної власності; нестабільне політичне середовище тощо [4].

Пріоритетними напрямками детінізації економіки, на нашу думку, є:

- посилення боротьби з корупцією та очищення влади;
- створення умов для легалізації зайнятості;
- удосконалення контролю за зовнішньо-економічною діяльністю;
- створення сприятливого бізнес-середовища;
- протидія легалізації (відмиванню) тіньових доходів тощо.

Підсумовуючи проведені дослідження, зазначимо, що в Україні на сучасному етапі її розвитку тіньова економіка з абстрактної загрози

національній та економічній безпеці перетворилася на реальну. Основні її негативні впливи на економічну безпеку України полягають у такому.

Тіньова економіка зменшує приплив грошових коштів до бюджету України у вигляді податків, скорочує потенційну базу оподаткування. Це призводить до браку грошей у державному бюджеті України, нарощування позикових котів та збільшення державного боргу України. На території України під дією тіньової влади виникла «держава в державі», яка проникла у легальні сфери та суспільне життя. Відповідно, частина рішень у сфері економічної політики приймається врозріз із державними інтересами.

Тіньовий сектор економіки робить участь господарюючих суб'єктів у легальному секторі економіки малоприбутковою, а часто – й нерентабельною справою. Тіньова економіка впливає на точність офіційних даних економічної статистики, спотворює уявлення про реальну продуктивність економіки України, ускладнює розробку адекватних державних стратегій або програм розвитку економіки. Тіньова економіка впливає на економічний рівень розвитку областей та регіонів України, що спричиняє виникнення економічного дисбалансу, соціального напруження та деструктивних явищ у масштабі всієї країни. На наш погляд, необхідно докладати більше зусиль для зменшення розміру тіньового сектора економіки та мінімізації його наслідків. Це непросте завдання, для нього потрібен час і реалізація низки економічних, правових та адміністративних заходів, а головне – політична воля вищого керівництва країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безпалько І. Тіньова економіка як загроза економічній безпеці країни / І.Безпалько // Економічна безпека держави та суб'єктів підприємницької діяльності в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення: Матеріали II Всеукр.наук.-практ.Інтернет-конференції. –2017. –С.18-20.
2. Тенденції тіньової економіки в Україні у I кварталі 2017 року [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
3. Тіньова економіка: чим керує уряд [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/blog/tinova-ekonomika-chym-keruye-uryad>.
4. Васенко В.К. Тіньова економіка країни та шляхи її детінізації / В.К.Васенко // Вісник Черкаського університету. –2017. –№1. –С. 15-23.

Федоришин Володимир Євгенович, *магістрант 1 курсу,*
Козин Лариса Володимирівна, *к.е.н.,*
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ

Кожна організація свою власну, притаманну саме їй культуру, яка формується завдяки особистим взаємодіям та цінностям, що поділяються її членами. Корпоративна культура визначається як «набір прийомів і правил

вирішення проблем зовнішньої адаптації і внутрішньої інтеграції працюючих, правил, що виправдали себе в минулому і підтвердили свою актуальність нині» [1].

Приватний бізнес бачить сильну корпоративну культуру шляхом для збільшення своєї прибутку, оскільки вона дозволяє обслуговувати клієнтів краще. Державний сектор бачить це і поступово починає усвідомлювати недоліки власної корпоративної культури. Динаміка та гнучкість корпоративної культури дозволяє будь-яким організаціям – великим корпораціям і малому бізнесу, прибутковим і неприбутковим організаціям, лікарням і фармацевтичним компаніям – впроваджувати ефективні принципи і підходи безпосередньо на робочому місці. І вони роблять це, оскільки є переконаними у зв'язку корпоративної культури із результативністю організаційної діяльності. Адже позитивна корпоративна культура пов'язана з підвищенням рівня співпраці, рівня відповідальності працівників, їх продуктивності, підвищенням організаційної ефективності, а отже і прибутковості.

Ринок сфери охорони здоров'я стає сьогодні більш конкурентним, ніж будь-коли. Організації конкурувати одна з одною, щоб продавати свої продукти, товари чи послуги, споживачам. Підприємства і організації стикаються з жорсткою конкуренцією як між собою, так і із зовнішнім середовищем. Лікарні та клініки конкурують за залучення пацієнтів. Фармацевтичні компанії та аптеки роблять усе можливе, щоб довести, що саме їх препарати є оригінальними і саме їм надають перевагу фахівці. Медичні лабораторії конкурують, щоб саме їх обрали при здійсненні медичних досліджень. Розвиток технологій, диференціація в потребах споживачів, нестабільність економіки, зміна структури населення за віком і зайнятістю - це лише кілька чинників, окрім конкуренції, які підштовхують організації до безперервного самовдосконалення. У «джунглях» ринку виживе найсильніший (принаймні, за словами Чарльза Дарвіна). Зважаючи на це, нам вбачається, що підприємства і організації сфери охорони здоров'я повинні перед усім звернутися до свого найціннішого активу, тобто людського капіталу. Якомога повніше залучення робочої сили – знань, навичок та зусиль – потрібне для підтримки ефективності та успіху організації. Сильна корпоративна культура стане «інструментом, завдяки якому кожен учасник зможе зробити свій внесок у досягнення цілей організації» [2].

Організації сфери охорони здоров'я пов'язані із обслуговуванням нездорових клієнтів, які потребують і вимагають екстра-уваги, на відміну від інших сфер, де компанії працюють з, в основному, фізично здоровими споживачами. Отже, медичні заклади а-пріорі несуть додаткову соціальну відповідальність (окрім надання товарів, послуг та отримання прибутку). Їх споживачі, купуючи відповідні товари або послуги, готові обміняти свої гроші на можливість підтримати здоров'я або лікувати свої хвороби. В ідеалі, із пацієнтами слід поводитись так само, як працівники хочуть, щоб хтось поведився з їх рідними. Тому фундаментальні цінності, які лежать в основі діяльності закладів сфери охорони здоров'я, повинні, як мінімум, включати турботу, повагу та професіоналізм.

При цьому важливо пам'ятати, що об'єктами організаційної культури є дві ключові групи: споживачі та – часто ігноровані – працівники. Споживачі або пацієнти отримують більшу частину уваги, тому що вони несуть в клініку або аптеку свої гроші. Саме тому виникають слогани на кшталт «пацієнт перед усім», «клієнти завжди праві» тощо. Це є логічним, тому що без споживачів чи пацієнтів медичні заклади нікому не будуть потрібними. Як щодо працівників цих закладів? Вони є цінними активами - людськими ресурсами організації, яка буквально руйнується без них. І вони заслуговують такої ж уваги, як пацієнти. Ці напрямки не є взаємовиключними і їх можна підтримувати одночасно, формуючи відповідні цінності та норми у колективу закладу охорони здоров'я.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шейн Э.Х. *Организационная культура и лидерство* / Э.Х. Шейн. – СПб. : Питер, 2002. – 336 с.
 2. Співак В.А. *Корпоративна культура. Теорія і практика* / В.А. Співак. – СПб. : «Пітер». – 2001. – 352 с.
-

Гах Олег Васильович, студент 4 курсу,
Делятинський Руслан Іванович, к. і. н.,
ст. викладач кафедри гуманітарних
та фундаментальних дисциплін

ЦИВІЛІЗАЦІЙНИЙ ВИБІР УКРАЇНИ: ВИКЛИКИ ТА ВІДПОВІДІ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ

Становлення України як суверенної держави і політичної нації, «суб'єкта геополітики та історії» на початку ХХІ ст., що супроводжується гібридною війною з Росією, пов'язане із європейським цивілізаційним вибором. В лютому 2018 р. президент України П. Порошенко навіть висловив ідею закріпити в Конституції України курс на європейську та євроатлантичну інтеграцію [9], що відкриває перспективу політико-правового, законодавчого закріплення цивілізаційного вибору нашої держави. Це спонукало науковців до осмислення й обґрунтування ролі України в сучасному глобалізованому світі. У вітчизняній науці питання цивілізаційного вибору України вивчали І. Бредун [1], В. Гончаревський [2], Я. Калакура і М. Юрій [3], В. Косміна [4], Ю. Павленко [6], С. Пирожков [7], І. Розпутенко [10].

Метою дослідження є окреслення проблеми цивілізаційного вибору України як стратегії розвитку нації та держави.

Передусім, зважаючи на відсутність загальноприйнятих визначень, варто з'ясувати зміст базових понять – «цивілізація» та «цивілізаційний вибір». Враховуючи історіографічну традицію, пропонуємо наступне узагальнене визначення. Цивілізація – це соціокультурна людська спільнота, яка має надетнічний і наддержавний характер, уявлення про релігійно-конфесійну та духовно-історичну близькість / спорідненість народів / націй і займає масштабний життєвий простір [5, с. 91]. Водночас поділяємо погляд С. Пирожкова про те, що «цивілізаційний вибір – це не вибір місця у світі, а

вибір парадигм і стратегій реалізації власного розвитку у світі, що може бути трактовано як реальна національна ідея» [19, с. 7; 14, с. 30].

Повертаючись до проблеми цивілізаційного вибору України, зауважимо, що вітчизняні науковці намагаються визначити «цивілізаційну ідентичність України» [4, с. 250-251], «місце України в системі світової цивілізації», або «світової макроцивілізаційної системи» [11, с. 41]. Так на думку Ю. Павленка, «традиційно впродовж останніх століть Україна є органічною складовою частиною Східнослов'янсько-Православної цивілізації Макрохристиянського цивілізаційного світу, в системі якого Західна... цивілізація відіграє роль провідного центру» [11, с. 44]. Тим часом В. Космина, вказуючи на «різномір у трактовках її цивілізаційної належності» через тривалу відсутність державності, вважає, що Україна тривалий час перебувала в «комунікативному полі» переважно «Євразійської цивілізації», частково і «східної периферії Західної цивілізації», і ця обставина сьогодні обумовлює «величезні труднощі з європейською інтеграцією України та з її реформуванням» [4, с. 251-261].

Аналізуючи перспективи цивілізаційного вибору України на сучасному етапі, науковці, як правило, окреслюють дихотомію вибору між Заходом (Європою) і Сходом (Євразією, Росією) або ж пропонують «третій сценарій». Так, І. Бредун вказує на три можливі варіанти: перший – «західний або євроатлантичний», другий – «євразійський», третій – «можливий лише теоретично – ні Європа, ні Євразія» [1, с. 36-37]. Сутнісну складову третього варіанту цивілізаційного вибору розкриває Ю. Павленко, закликаючи розпочати «пошуки ефективної, реалістичної і сильної моделі продуктивної реорганізації економічної та соціокультурної системи України, виходячи з наявних на сьогоднішній день позитивних тенденцій, укорінених у національно-цивілізаційну традицію» [6, с. 52]. Аналізуючи «головні ризики глобалізації для нашої держави», І.В. Розпутенко також дійшов висновку, що «суть цивілізаційного розвитку, очевидно, слід шукати не в “максимізації прибутку”, а у формуванні своєрідної, української моделі гармонійного розвитку...» [10, с. 121]. На думку В. Гончаревського, «успішність розбудови власної держави та суспільства в цілому напряму залежить від чіткого бачення власного цивілізаційного коріння й орієнтації, перш за все, на соціокультурну унікальність власного історичного шляху» [2, с. 87].

З метою розробки стратегії розвитку України в контексті реалізації цивілізаційного вибору науковцями секції суспільних і гуманітарних наук Національної академії наук України під керівництвом С. Пирожкова у 2016 р. була підготовлена Національна доповідь «Цивілізаційний вибір України: парадигма осмислення і стратегія дії», [11, с. 8]. Коротко проаналізуємо основні положення цього документу.

Констатуючи необхідність «глобального цивілізаційного вибору України», автори Національної доповіді пропонують власний «цивілізаційний проект України», суть якого полягає у розвитку «демократичного відкритого суспільства», формуванні «партнерських відносин в правовій державі на основі інноваційного розвитку наукомісткої інформаційно-мережевої економіки, формування атмосфери довіри, відповідальності та діалогу в поєднанні з

духовно-культурною самобутністю» [7, с. 31; 8]. У практичній площині автори Національної доповіді пропонують спрямувати зусилля уряду та громадянського суспільства на розвиток засад парламентської демократії, боротьбу з бідністю, створення «соціальних ліфтів» і формування середнього класу, розвиток освіти і науки, створення інноваційно-мережевої наукомісткої економіки [7, с. 32; 11, с. 135-229].

Водночас науковці спробували визначити низку ризик-факторів. Так, серед глобальних викликів для України С. Пирожков називає наступні: 1) «неототалітарний виклик», зумовлений новітнім міжнародним тероризмом; 2) «виклик гендерних інновацій, виклик гендерною рівністю та свободою вибору гендерної й сексуальної ідентичності»; 3) «виклик трансгуманізму, пов'язаний з бажанням сучасної людини здобути владу над соціальними та особистісними процесами за допомогою інформаційних технологій» [7, с. 35]. До внутрішніх загроз і ризиків віднесено: 1) «закріплення антиєвропейської олігархічної економіко-політичної Системи та побудова напівавторитарного режиму»; 2) «активізація проросійських політичних еліт, ідеологів дружби з Росією та повернення цивілізаційного вектора в бік російського євразійства»; 3) «інертність населення до зазначених цивілізаційних питань унаслідок обвального погіршення його матеріального стану та зосередженості на елементарному виживанні» [11, с. 261-262]. Серйозними зовнішніми загрозами для національної безпеки України є: 1) інформаційна війна та проект «русского мира» як альтернатива євроінтеграції; 2) ситуація фактичної війни з Росією загрожує частковою (Крим, Донбас) або повною втратою суверенітету над своєю територією, 3) нав'язування федералістської моделі державного устрою; 4) імовірність посилення територіальних претензій до України з боку інших держав [11, с. 262-266]. Однак «попри названі проблеми і навіть їх синхронізацію Україна має стати на шлях європеїзації заради національної безпеки і створення умов для наступних поколінь» [11, с. 268].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бредун І.В. *Євразійство і цивілізаційний вибір сучасної України* // Гуманітарний часопис. – 2011 – № 2. – С. 36-40.
2. Гончаревський В. *Україна в процесі європейської інтеграції: цивілізаційний вимір в сучасній вітчизняній історіографії* // Етнічна історія народів Європи. – 2008. – Вип. 27. – С. 82-88.
3. Калакура Я., Юрій М. *Шлях до Європи як цивілізаційний вибір України* // Україна – Європа – Світ. Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Історія, міжнародні відносини. – Вип. 14. – Тернопіль: Вид-во ТНПУ ім. В. Гнатюка, 2014. – С. 1-8.
4. Космина В.Г. *Проблеми методології цивілізаційного аналізу історичного процесу [монографія]* / В.Г. Космина. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2011. – 310 с.
5. Куций І.П. *Генеza категорії «цивілізація»: між реальною та уявлюваною спільнотою* // Вісник Харківського національного університету імені В. Каразіна. – 2014. – № 1138. – Серія: Історія України. Українознавство: історичні та філософські науки. – Вип. 19. – С. 82-92.
6. Павленко Ю.В. *Україна в системі глобального цивілізаційного простору* // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 41-57.
7. Пирожков С.І. *Цивілізаційний вибір України* // Вісник НАН України. – 2017. – № 1. – С. 30-35.

8. Пирожков С.І., Хамітов Н. Цивілізаційний вибір України в глобалізованому світі (12 серпня 2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dt.ua/internal/civilizaciyniy-vibir-ukrayini-v-globalizovanomu-sviti-yakiy-civilizaciyniy-vibir-robot-ukrayini-ne-ob-yektom-a-sub-yektom-geopolitik-.html>.
 9. Порошенко хоче «заякорити» у Конституції євро- і євроатлантичну інтеграцію (середа, 28 лютого 2018) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2018/02/28/7078187/>.
 10. Розпуненко І. В. Цивілізаційний вибір України в умовах глобалізації / І. В. Розпуненко // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. Серія: Державне управління. – 2017. – № 1. – С. 112-122.
 11. Цивілізаційний вибір України: парадигма осмислення і стратегія дії: національна доповідь / ред. кол.: С. І. Пирожков, О. М. Майборода, Ю. Ж. Шайгородський та ін.; Інститут політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України. – К. : НАН України, 2016. – 284 с.
-

Ціжма Андрій Юрійович, студент 2 курсу,
Ціжма Оксана Анатоліївна,
викладач кафедри обліку та фінансів

ГЕНЕЗИС ТЕОРІЇ НЕЙРОЕКОНОМІКИ – ІНТЕНЦІЯ ПОШУКУ РАЦІОНАЛЬНИХ РІШЕНЬ

Тривалий час в економічній науці превалювала раціоналістична парадигма, і поведінка економічних суб'єктів, орієнтована на максимізацію їх особистої вигоди, вважалася аксіомою. Проте на сучасному етапі в дослідженнях управлінських рішень економічною теорією домінує поведінковий підхід, який на відміну від традиційного раціоналістичного ґрунтується на гіпотезі про обмежену раціональність. Вагомий внесок в таку трансформацію методології аналізу рішень зробила і нейроекономіка – напрямок дослідження економічної поведінки, зокрема прийняття рішень, із застосуванням сучасних інструментальних методів спостереження і виміру процесів, які відбуваються в мозку людини.

Сьогодні нейроекономіка формується як міждисциплінарний науковий напрям на стику психології, нейробиології і економічної теорії і направлена на дослідження процесу прийняття рішень під час вибору альтернативних варіантів, розподілу ризиків і винагород.

Нейроекономіка (Neuroeconomics) – це наука, яка використовує економічні моделі та досягнення нейробиології при вивченні мозку, взаємодії його із зовнішнім середовищем у процесі вибору альтернативних варіантів для прийняття ефективних рішень.

Для того, щоб з'ясувати, як здійснюється прийняття рішень, нейроекономісти розділяють цей процес на декілька етапів. На першому етапі відбувається формулювання завдання, формується уявлення про мету і контекст рішення. Тут інтегрується інформація про внутрішній стан організму і фактори довкілля в контексті майбутнього дії. На другому етапі визначається цінність (value або valuation) вибору тієї чи іншої поведінкової альтернативи. На третьому етапі здійснюється порівняння альтернативних варіантів рішення і відбувається вибір найкращого (action selection). На четвертому етапі після

реалізації обраної дії відбувається обробка її результатів і оцінка ефективності. На п'ятому етапі відбувається навчання, тобто оновлення інформації, що зберігається в пам'яті з тим, щоб усі наступні дії виконувалися з якомога вищою ефективністю [2].

Методами нейроекономічних досліджень є інвазивні (дослідження пацієнтів з порушеннями нервової системи, реєстрація активності нейронів тварин), неінвазивні (транскраніальна магнітна стимуляція мозку, функціональна магнітно-резонансна томографія), генетичні та біохімічні (вивчення впливу гормонів і генів на прийняття рішень), поведінкові (порівняльне вивчення процесів прийняття рішень у людей і тварин). В цілому нейроекономіка вивчає процес прийняття рішень на різних рівнях складності, а саме на генному, нейронному, структурно-анатомічному, функціональному, особистісному, соціальному [1].

Проте, знання яка частина мозку активна в той чи інший момент часу, не говорить нічого про те, про що думають людина і які образи виникають в їх голові. Нейробіологи спостерігають лише фізичну активність, а не ментальну, що істотно обмежує користь від їх досліджень. Вибір і нейронна активність пов'язані, проте цей зв'язок дуже складно відокремити і простежити [3].

Нейроекономіка пропонує свою досить механістичну модель оцінки мозком суб'єктивної корисності, відповідно до якої нейронні мережі мають здатності порівняння наявних альтернатив. У такій моделі на вхід нейронної мережі надходить сенсорний, мотиваційний, когнітивний або будь-який інший сигнал, а на виході отримуємо результат порівняння на користь найбільш оптимального рішення.

Класична нейробіологія переконливо продемонструвала, що існують паралельно системи оцінки цінності поведінки і, більш того, що сама поведінка залежить від того, яка система оцінки цінності використовується в поточний момент часу (тут використовуємо «суб'єктивну цінність» і «корисність» як синоніми).

Вважається, що в основі роботи різних систем прийняття рішень лежить робота незалежних мереж головного мозку. Поведінка, пов'язана з автоматизмами, обумовлена активністю в латеральній області смугастого тіла (*dorsolateral striatum*) - області, що грає ключову роль в плануванні і зміні поведінки. Цілеспрямована поведінка в великій мірі контролюється лобовими областями кори і медіальною областю смугастого тіла (*dorsomedial striatum*).

Головним чином, нейроекономісти вивчаються механізми процесу прийняття рішень на різних рівнях складності, а саме: генний рівень, нейрональний рівень, структурно-анатомічний рівень, функціональний рівень, організмний рівень, соціальний рівень.

Таким чином, можна провести аналогію і загалом сказати, що на управління нашими діями виступають три «процесора»: павловській класичний рефлекс, автоматизми і цілеспрямована поведінка, які, загалом, майже завжди задіюються паралельно. Крім того, збільшуються число критичних досліджень, що вказують на обмеженість нейробіологічних методів.

В цілому дослідження в сфері нейроекономіки просунулися досить далеко, хоча до тепер складно говорити про формування цілісної концепції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Благодир Л.М., Нейроекономічні механізми прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / Л.М. Благодир // матеріали XLV Науково-технічна конференція факультету менеджменту ВНТУ, 2016 Режим доступу: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/11319/300.pdf?sequence=3>*
 2. *Ключарев В.А., Нейроекономіка: нейробиологія прийняття рішень [Електронний ресурс] / В.А. Ключарев, А. Шмидс, А.Н. Шестакова // Экспериментальная психология, том 4, № 2, 2011, С. 14-35. Режим доступу: https://psyjournals.ru/files/41980/exp_2011_n2_Klucharev.pdf*
 3. *Пескова А.В., Нейроекономіка і поведенческа економіка: джерела синтезу [Електронний ресурс] / А.В. Пескова, М.С. Ковалевська // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». 2016. Т. 10, № 3. С. 18-25 Режим доступу: <https://econpapers.repec.org/article/scn009910/16901062.htm>*
-

Лукач Павло Михайлович, магістрант 1 курсу,
Ляхович Галина Іванівна, к.н.д.у, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Процеси реформування галузі охорони здоров'я (далі – ОЗ) тісно пов'язано з пошуком гарантованих джерел фінансування – як галузі в цілому (на макрорівні), так і діяльності закладів охорони здоров'я (далі – ЗОЗ) державної та комунальної форм власності. Як науково обґрунтовані альтернативи залучення та заощадження коштів для потреб фінансування ОЗ розглядалися: розмежування видатків за видами медичної допомоги, запровадження загальнообов'язкового медичного страхування, поширення платних медичних послуг у закладах бюджетної медицини тощо. Численні спроби вирішити проблему залучення додаткових коштів через альтернативні джерела фінансування не досягли успіху через низку об'єктивних та суб'єктивних причин, серед яких відсутність політичної волі щодо прийняття управлінських рішень та ухвалення відповідних законів, невідповідність чинного правового поля визначеним у ході реформування завданням, пасивний спротив непопулярним реформам з боку значної частини медичної спільноти.

Однією з причин такого спротиву є суттєве зниження соціальних гарантій для медичних працівників та руйнація системи мотивації праці в системі ОЗ, що стало наслідком непродуманих змін в умовах оплати праці лікарів. Спільним наказом Міністерства праці України та Міністерства охорони здоров'я (МОЗ) України “Про впорядкування умов оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення” від 5 жовтня 2005 р. № 308/519 [13] визначено умови оплати праці працівників ЗОЗ та установ соціального захисту населення на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій бюджетної сфери. Але зміни в механізмах оплати праці медичних

працівників, які було здійснено протягом останніх двох років, призвели до зниження соціальних стандартів для практикуючих лікарів. На тлі поступового “зубожіння” вітчизняної системи ОЗ, зумовленого недостатнім фінансуванням останніх років, це ще більше загостило суперечність між декларованим Конституцією України принципом безоплатності медичної допомоги та поширеною практикою залучення коштів пацієнтів до механізмів оплати медичних послуг у бюджетних ЗОЗ. Протягом усього періоду незалежності України та численних спроб реформування системи ОЗ точилися дискусії щодо вибору механізмів фінансування медичної галузі, можливості залучення додаткових джерел фінансування, збільшення сегмента платних послуг у закладах бюджетної медицини. Р. Богачев, Д. Карамішев, В. Лехан, О. Мусій, В. Рудий, В. Черненко аналізували різні аспекти фінансування діяльності закладів охорони здоров’я та системи ОЗ в цілому. У той же час, віддаючи належне обґрунтованим дослідженням зазначених фахівців, необхідно визнати, що досліджувана проблема залишається дискусійною та “заполітизованою”.

Водночас невирішеними залишаються проблеми, пов’язані з реальним фінансовим забезпеченням декларованих державних гарантій. Зокрема, подальших наукових досліджень та практичного обґрунтування потребують такі питання: 1) упровадження адекватної моделі загальнообов’язкового медичного страхування, у межах якої необхідно збалансувати інтереси пацієнтів (застрахованих осіб), роботодавців (як страхувальників та платників єдиного соціального внеску) та органів публічного управління; 2) формування професійно орієнтованої системи мотивації персоналу ЗОЗ, забезпечення адекватного рівня легальних доходів медичних працівників; 3) чітке розмежування на рівні закону (а не підзаконних актів) двох переліків станів здоров’я пацієнтів (перший – стани здоров’я пацієнта, за наявності яких пацієнт отримує гарантоване відшкодування витрат на лікування, другий – стани здоров’я, які не охоплюються державними фінансовими гарантіями і можуть бути профінансовані пацієнтами або за рахунок інших не заборонених законом джерел.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України (з офіційним тлумаченням Конституційного Суду України) // Сайт законодавства України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Основи законодавства України про охорону здоров’я: Закон України від 19 листопада 1992 р. № 2801-ХІІ (з наступними змінами та допов.) // Сайт законодавства України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=2&nreg=2801-12>.
3. Піднебесна Т. Юридичні аспекти отримання благодійних внесків закладами охорони здоров’я // Практика управління ЗОЗ. 2015. № 1. С. 58–61.
4. Присяжна Л. Щодо благодійності, подяки та хабара в медицині // Центр досліджень соціальних комунікацій НБУВ. URL: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2151:shchodo-blagodijnosti-podyaki-ta-khabara-v-meditsini&catid=71&Itemid=382
5. Про здійснення заходів з контролю за надходженням і використанням благодійних пожертв у закладах охорони здоров’я: наказ МОЗ України від 25 лип. 2017 р. № 848 // Офіц. веб-сайт МОЗ України. URL: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/dn_20170725_848.html.

Каляндрук Христина Володимирівна, студентка 3 курсу,
Дмитришин Марта Василівна, к.е.н.,
доцент кафедри обліку та фінансів

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Сучасна напружена екологічна ситуація потребує безперервного вивчення впливу різносторонніх сфер діяльності людей на природу. Одним із ефективних засобів порятунку екосистеми є екологічна модернізація, що слугує сукупність управлінських, господарських, технологічних нововведень і удосконалень, які можуть оптимізувати екологічні параметри навколишнього природного середовища, створити адекватні умови та якість життя населення; перехід від деєкологізованого суспільства до екологічно орієнтованого. Цей процес передбачає удосконалення економічних, соціальних і політичних механізмів розвитку суспільства, освоєння передових інформаційних та індустріальних технологій, супутніх соціальних і політичних інститутів, економічних форм. Отож, екологічна модернізація має стати системною роботою багатьох галузей для досягнення ефективних результатів.

Теорія екологічної модернізації належить активісту німецького екологічного руху Й. Хубера. У середині 1980-х років його ідеї були підтримані екосоціологами – А. Мол з Нідерландів, М. Джонік з Німеччини [1]. В цих країнах запропонована концепція стала основою державної екополітики.

Нова екомодернізаційна парадигма значна відрізняється від тієї, що поширена сьогодні у суспільстві. Існуюча парадигма базується на теорії, згідно з якою людина є центром Всесвіту, а природа – об'єктом власності і користування людей, то нова інвайронментальна парадигма ґрунтується на екоцентризмі, який полягає в уявленні про об'єктивне існування єдиної системи, яка є сукупністю усіх живих організмів планети, в тому числі люди, ресурси, господарство, техніка і культура є складовою природи.

І Кулясов виділяє чотири шари екомодернізації [2]:

- теоретична основа екосоціології;
- нова модель аналізу та розуміння технологічно інтенсивної екологічної політики;
- якісна модель відображення прогресу економічних та екологічних реформ у розвинутих країнах світу;
- теорія соціальних змін, що відображає економічні та соціальні зрушення, основу яких становить екологічний сигнал.

К. Бужимська акцентує, що «завдання екологічної модернізації неможливо вирішити силами окремого підприємства, тут необхідна національна програма екологізації з використанням усіх можливих інструментів державного впливу на суб'єкти господарювання, але підприємства повинні бути активними учасниками та ініціаторами екологічної модернізації в межах власних можливостей і компетенції» [3, с. 102]. Н. Караєва наголошує, що сьогодні «основою парадигми сталого розвитку є теорія екологічної

модернізації, що об'єднує ідеї «зеленого капіталізму», теорії суспільства ризику та сталого розвитку» [4, с. 31].

Екосоціологія сконцентровує увагу іменно на інвайронменталізмі, який виник на початку ХХ ст. як соціальний рух за якість навколишнього середовища [5, с. 16].

До головних форм ефективною екологічною модернізації в умовах виснаження та обмеження природних ресурсів, належать:

- екологічно орієнтований розвиток промисловості;
- технологічні платформи екологічного розвитку;
- екологізація економічного розвитку;
- запровадження та розвиток чистішого виробництва та екологічних технологій [5].

Ключове місце за інтенсивністю негативного впливу на суспільство займає промисловість, яка, з одної сторони, є провідною галуззю національного господарства, а з іншої – основним джерелом антропогенного навантаження.

Перетворення промислового комплексу України на модель екологічно орієнтованого розвитку потребує розроблення прогресивної державної промислової політики, яка сприятиме постійному функціонуванню промисловості на основі безперервного екологічно орієнтованого технологічного прогресу або «зелених» інновацій.

Технологічна платформа «Технології екологічного розвитку» - це необхідний та унікальний механізм взаємодії державного та приватного секторів для вирішення актуальних питань природного середовища. Метою є розроблення і впровадження технологій, які разом з підвищенням ефективності та ресурсозбереженням зменшують негативний вплив діяльності на здоров'я і якість життя населення та навколишнього природного середовища в цілому.

Перехід на модель сталого розвитку вимагає гармонійного поєднання екологічної безпеки та соціально-економічного зростання. Вагоме значення відіграє узгоджене застосування організаційно-економічних та техніко-технологічних інновацій у ресурсно-екологічній сфері. Застосування інноваційних науково-технологічних рішень, розвиток наукомістких виробництв слугуватимуть підвищенню конкурентноспроможності економіки та узгодженню її інтересів з екологічною та соціальною сферами.

Впровадження і розвиток чистих виробництв та екологічних технологій є одним із головних засобів екологічної модернізації.

Згідно даними Державної служби статистики в Україні протягом останніх років рівень екологічної модернізації виробництва підвищився. Це пояснює частка направлених на розвиток інтегрованих технологій капітальних інвестицій у загальному обсягу капітальних інвестицій на раціональне використання та охорону природних ресурсів, яка збільшилася з 32,5 % (2010 р.) до 66,6 % (2015 р.). В окремих областях цей показник досяг високого рівня, зокрема у Луганській (87,7 %) і Київській (99,8 %). Але є безліч регіонів, де таких інвестицій у 2015 р. або взагалі не було, або здійснювалися на

мінімальному рівні (Житомирська, Волинська області – 1 %, Чернігівська – 1,4 %).

Слід зазначити, що динаміка започаткування інновацій на промислових підприємствах України не відповідає сучасним потребам. Відповідно до даних Державної служби статистики України, питома вага підприємств, що впроваджують інновації, та кількість освоєних виробництв інноваційних видів продукції у 2010-2015 рр. збільшувались, але кількість застосованих нових технологічних процесів (ресурсозберігаючих, маловідхідних та інших) і питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсягу промислової продукції суттєво скоротилися.

Отож з метою забезпечення ефективної модернізації соціально-економічного розвитку країни необхідно здійснити наступні завдання: створити модернізаційний тип екологічно орієнтованої діяльності суспільства; шляхом інноваційного оновлення підприємств гарантувати екологічну безпеку; узгоджувати дії у системі регіонального розвитку на базі збалансування інтересів бізнесу, влади та суспільства; розширити відтворення природних ресурсів і факторів на основі оновлених технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Buttel F. Ecological modernization as social theory [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=C3DF6DACFBD4971942A40D597EEE06A?doi=10.1.1.486.917&rep=rep1&type=pdf>.*
2. *Кулясов И. П. Экологическая модернизация: теория и практика.-СПб.: НИИХ СПбГУ, 2004.-154 с.*
3. *Бужимська К. О. Сутність та складові модернізаційної системи економіки // Вісник Житомирського державного технологічного університету.-Сер.: Економічні науки.-2015.-№ 2 (72).-С. 100-104.*
4. *Караєва Н. В., Сегеда І. В. Генезис екологічної парадигми сталого розвитку цивілізації: сутність та етапи становлення // Економічний вісник НТУУ «КПІ».-2010.- №7.-С. 27-31 [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://economu.kpi.ua/files/files/6_kpi_2010_7.pdf.*
5. *Хвесик М. А., Степаненко А. В., Обиход Г. О. та ін. Екологічна модернізація в системі природно-техногенної та екологічної безпеки; [за ред. М. А. Хвесика].-К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2016.-455 с.*

Андрейчук Анна Анатоліївна, магістрантка I курсу,
Загурський Олександр Богданович, к.ю.н., доцент.,
доцент кафедри гуманітарних та фундаментальних дисциплін

ДО ПИТАННЯ ПРАВОВОЇ ПРИРОДИ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

Безпека як складна система визначається не суб'єктами захисту чи факторами зовнішнього захисту, а внутрішніми властивостями – стійкістю, надійністю, здібностями та саморегуляцією. В той же час, найбільше занепокоєння викликає, зокрема, екологічна безпека.

Наукова література, різноманітні рекомендації та нормативні документи містять цілий ряд різного роду критеріїв безпеки, включаючи екологічну безпеку. Часто неможливо судити про один з цих критеріїв для безпеки того чи іншого об'єкта. Тому існує потреба у розробці та використанні кількох базових або інтегрованих критеріїв безпеки та отримання на цій основі сукупної оцінки.

Екологічна безпека викликає побоювання не лише любителів природи, але й все більше політиків і фахівців у питаннях внутрішньої та міжнародної безпеки. Цей тип ситуації відбивається до певної міри і в Україні. Екологічна політика не є пріоритетом у нашій державі, але проблеми охорони навколишнього середовища задекларовані у різних офіційних актах.

Поняття “екологічної безпеки” вперше було введено в офіційний документообіг в Декларації про державний суверенітет України 1990 р. і зводилося до того, що: 1) порядок організації охорони природи встановлюється самостійно; 2) заборонялося будівництво та припинялося функціонування будь-яких інших підприємств, установ, організацій, які спричиняють загрозу екологічній безпеці; 3) встановлювалося право на відшкодування шкоди, заподіяних екології України [1].

Тим не менше, своє офіційне закріплення екологічна безпека отримала в Конституції України від 28 червня 1996 р.:

- ✓ людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю (ст. 3);
- ✓ забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України, подолання наслідків Чорнобильської катастрофи – катастрофи планетарного масштабу, збереження генофонду Українського народу є обов'язком держави (ст. 16);
- ✓ кожен має право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди. Кожному гарантується право вільного доступу до інформації про стан довкілля, про якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на її поширення. Така інформація ніким не може бути засекречена (ст. 50) [2].

Закон України “Про охорону навколишнього природного середовища” від 25 червня 1991 р., визначив “екологічну безпеку як стан навколишнього природного середовища, при якому забезпечується попередження погіршення екологічної обстановки та виникнення небезпеки для здоров'я людей, що гарантується здійсненням широкого комплексу взаємопов'язаних екологічних, політичних, економічних, технічних, організаційних, державно-правових та інших заходів” [3].

Закон України “Про правовий режим надзвичайного стану” від 16 березня 2000 р. чітко встановив основні вимоги щодо забезпечення екологічної безпеки: “надзвичайний стан запроваджується у випадку виникнення особливо тяжких надзвичайних ситуацій техногенного характеру (стихійного лиха, катастроф, особливо великих пожеж, застосування засобів ураження, пандемій, панзоотій тощо), що створюють загрозу життю і здоров'ю значних верств населення” [4].

Не викликає жодних сумнівів, що важливе значення мало закріплення екологічної безпеки як важливого напрямку державної безпеки в Законі

України “Про основи національної безпеки України” від 19 червня 2003 р. Зокрема, напрямами державної політики в екологічній сфері є:

- ✓ здійснення комплексу заходів, які гарантують екологічну безпеку і захист населення та довкілля;
- ✓ завпровадження сучасних, екологічно безпечних, ресурсо- та енергозберігаючих технологій, підвищення ефективності використання природних ресурсів, розвиток технологій переробки та утилізації відходів;
- ✓ поліпшення екологічного стану річок України;
- ✓ запобігання забрудненню Чорного та Азовського морів;
- ✓ стабілізація та поліпшення екологічного стану в містах і промислових центрах Донецько-Придніпровського регіону;
- ✓ недопущення неконтрольованого ввезення в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин і матеріалів, збудників хвороб, небезпечних для людей, тварин, рослин, організмів;
- ✓ реалізація заходів щодо зменшення негативного впливу глобальних екологічних проблем на стан екологічної безпеки України, розширення її участі у міжнародному співробітництві з цих питань [5].

Таким чином, питання екологічної безпеки в умовах тотального здійснення реформ в Україні знайшло свої відображення в окремих стратегічних документах з питань національної безпеки. Спочатку загрози були маргіналізованими, але з часом, особливо з точки зору інтеграції з Європейським Союзом та співпраці з іншими міжнародними організаціями, була оцінена екологічна безпека.

Це знайшло відображення в Стратегії національної безпеки України у 2015 р. Слід також підкреслити, що простежується тісний зв'язок між питанням екологічної безпеки та конституційним принципом сталого розвитку, без реалізації якого не має підстав стверджувати про реальний екологічний захист в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Декларація про державний суверенітет України від 16.07.1990 р. № 55-ХІІ // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/55-12> (дата звернення: 25.04.2018).
 2. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254 к/96-ВР // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96%D0%B2%D1%80/page> (дата звернення: 25.04.2018).
 3. Про охорону навколишнього природного середовища: Закон України від 25.06.1991 № 1264-ХІІ // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1264-12/page> (дата звернення: 25.04.2018).
 4. Про правовий режим надзвичайного стану: Закон України від 16.03.2000 № 1550-ІІ // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1550-14> (дата звернення: 25.04.2018).
 5. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-ІV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/964-15> (дата звернення: 25.04.2018).
-

Котіль Павло Васильович, магістрант 1 курсу,
Козин Лариса Володимирівна, к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ВРАХУВАННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВІКОВОЇ СТРУКТУРИ СПОЖИВАЧІВ У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ

Разом із тим, як світова економіка поступово долає наслідки фінансової кризи, люди в усьому світі мають змогу витратити все більші суми на подорожі і відпочинок. Отже, туристично-рекреаційна індустрія з часом стає все більш конкурентоспроможною, а споживачі її послуг – все більш вимогливими щодо отримання очікуваної споживчої цінності.

Успіх туристично-рекреаційної сфери в цілому, і готельної індустрії, зокрема, залежить від високої якості обслуговування клієнтів, постійного відслідковування нових тенденцій, потреб та поведінки своїх потенційних клієнтів. Мета нашого дослідження полягає у визначенні та аналізі того, які нові глобальні тенденції виникають у середовищі формування попиту на послуги готельної індустрії і оцінки того, як готелі відповідають на них.

Із розвитком туристичної галузі у всьому світі клієнти стають все більш досвідченими, поінформованими та вимогливими. Особливо це стосується готельної індустрії, оскільки нині її клієнти подорожують активніше, ніж попередні покоління, а отже й краще розуміють, що означає «хороший сервіс». Таким чином, покращення якості послуг повинно стати стає центром корпоративної стратегії залучення та утримання клієнтів [1].

Протягом останніх десятиліть готельна індустрія приділяла значну увагу поколінню «бемі-бумерів» (Baby Boomer) – людям, народженим після II Світової війни, наприкінці 50-их – на початку 60-их років ХХ століття, які склали значну частину споживачів. Проте, зміни в демографічній структурі вимагають, щоб готельна індустрія переключала свою увагу на переваги та інтереси мандрівників-«міленіалів» – «натхненної генерації з прагненням пригод, яка хоче побачити світ і випробувати усі найкращі можливості туризму» [2]. Герацію Y називають по-різному: міленали (або покоління Міленіуму), покоління некст (NeXt) ехо-бумери, цифрове покоління тощо. Крім того, що існують різні підходи щодо того, як назвати це покоління, існує також деяка розбіжність у тому, які роки народження воно охоплює. Проте, більшість дослідників погоджується, що воно включає людей, народжених між 1981 та 2000 роками, тобто тих, хто зустрів нове тисячоліття у юному віці. Незалежно від того, які роки використовуються, міленали є найбільшою віковою групою після «бемі-бумерів», що становить 25,47 % від загальної чисельності населення світу [3]. Очікується, що у 2020 р. або навіть раніше міленали отримають першість у структурі туристів, оскільки «це покоління зростає і є характерним величезним потенціалом витрат на подорожі» [4]. Тому для готельєрів важливо зрозуміти, чого ці гості-Y дійсно хочуть, і бути готовими пристосувати свої продукти та послуги, щоб задовольнити їхні потреби та очікування. В іншому

випадку воін ризикують стикнутися із суттєвим відпливом числа клієнтів, оскільки представники цього покоління мають тенденцію відмовлятися від всього, що вони не вважають корисним і цікавим для себе.

Міленіали мають ряд відмітних поведінкових характеристик, які, у свою чергу, формують нові тенденції, які впливають на туристично-рекреаційну індустрію, і готелям доведеться адекватно реагувати на потреби і бажання цього покоління, яке незабаром стане їх основною клієнтською базою.

Більше того, галузь продовжуватиме відчувати зростання тиску як прямих, так і непрямих конкурентів. Постійне відкриття нових готелів, які пропонують більш індивідуалізовані послуги та зручності, а також поява нових, більш дешевих та привабливих концепцій проживання (хостели, апартаменти), які є легко доступними для споживачів через цифрові платформи, викликають справжню революцію у секторі гостинності, в цілому, та загрожує виживанню традиційної готельної галузі. Існує висока ймовірність того, що у найближчий час з'являтимуться нові тренди для розвитку брендів трьох-чотиризіркових готелів. Через вартість послуг, яка по-іншому сприймається молодістю і більш ощадливою генерацією, саме ці готелі можуть стати загрозою для мереж преміум-класу, оскільки міленіали схильні до експериментів і готові випробувати нові концепції послуг, якщо вони задовольнятимуть їх потреби.

Таким чином, відслідковування динаміки зміни і врахування особливостей вікової структури споживачів даватимуть змогу представникам туристично-рекреаційної галузі реагувати на виклики ринку і адаптуватися до його вимог своєчасно і адекватно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Digital Tourism Think Tank. Sharing economy – Disrupting the future of travel [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://thinkdigital.travel/opinion/sharing-economy-disrupting-the-future-of-travel>*
2. *Fenich G., Scott-Halsell S., Hashimoto K. An Investigation of Technological Uses by Different Generations As It Relates to Meetings and Events: A Pilot Study. / G. Fenich // Journal of Convention & Event Tourism. – 2011. - pp.53-63.*
3. *Millennials are over a quarter of the world population [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.rapidshift.net/millennials-are-over-a-quarter-of-the-world-population-and-1-in-7-identify-as-activists-and-half-of-those-say-their-activism-is-an-important-part-of-who/>*
4. *Jeffery F. Tourism ethics and the sharing economy. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.travelweekly.co.uk/Articles/2015/01/08/51729/comment-tourismethics-and-the-sharing-economy.html>*

**Вишиванюк Михайло Васильович, магістрант I курсу,
Ляхович Уляна Іванівна, к.ю.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних
та фундаментальних дисциплін**

ОСОБЛИВОСТІ БАНКІВСЬКОЇ БЕЗПЕКИ В РЕСПУБЛІЦІ БОЛГАРІЯ

Незважаючи на поліпшення фінансової безпеки і антикризового управління в Болгарії за останні десять років, вона як і раніше стикається з

серйозними проблемами, коли жоден з компонентів не були повністю розроблені. МВФ все ще не вистачає політики та процедур для забезпечення плавного та рішучого переходу від раннього втручання для порятунку проблемних банків. Через брак коштів та через політичні вибори не існує двостороннього механізму допомоги надзвичайної ліквідності (ELA). Серед інших питань, МВФ є те, що Фонд гарантування банківських депозити перевантажені кредитами і будуть неефективними при виконанні платежів вкладників, якщо не брати ще один значний кредиту або зібрати додаткові бонуси.

Політика безпеки Республіки Болгарія заснована на цінностях демократії, національної культури, прав людини та громадянства, рівних можливостей для особистого розвитку, а також Конституції Болгарії та основних актів забезпечення міжнародної безпеки. Стратегія національної безпеки втілює миролюбний характер і традиції добросусідства та взаємовигідного співробітництва, що характеризує політику нашої країни.

Це є частиною зусиль Європейського Союзу та НАТО щодо розширення сфери стабільності, співпраці та процвітання шляхом нейтралізації загрози тероризму та екстремізму, подолання регіональних конфліктів та активного участі у вирішенні глобальних проблем. Особливе значення має внесок нашої держави в стабілізацію міждержавних відносин та здійснення принципу невтручання у внутрішні справи Балканського півострова та Чорноморського регіону.

Стратегія національної безпеки Республіки Болгарія, прийнята рішенням Національних зборів від 8 березня 2011 р., визначила основні сфери фінансової та економічної безпеки:

- ✓ “забезпечення стабільності фінансової системи і розробки заходів раннього попередження про наявність або ймовірності процесів ризику для грошово-кредитної політики, фінансової стабільності та економічного обороту, а також прагнення до постійного контролю над ними;
- ✓ забезпечення макроекономічної стабільності та стійкості економіки і фінансової системи на міжнародні процеси фінансово-економічної кризи. Підтримання прийнятого обмінного курсу до євро, поки наша країна не приєднається до зони євро. Сприяння конкуренції на фінансовому ринку” [1].

Основні напрямки діяльності і завдання банківської безпеки і відділу, який має повноваження для їх реалізації є фізична безпека, збір грошових коштів, безпека і спостереження. Крім того, інформаційна безпека, для якої в деяких банках відповідає інше відомство. Проте, цей перелік далеко не вичерпний з питань діяльності банківської безпеки, хоча для деяких це цілком може бути прийнятно. Банківська безпека включає в себе такі заходи, як збір і аналіз інформації, підготовка співробітників до надзвичайних ситуацій, дії щодо протидії плануванню терористичним актам, збройному пограбуванню та інші надзвичайні ситуації і т.п. [2].

Тим не менше, це дає нам підставу для визначення банківської безпеки як комплексного, багатопланового поняття, яке пов'язане із ефективним

здійсненнім банківської справи для забезпечення безпечного зберігання та управління активами, а також забезпечення фізичної безпеки

Таким чином, МВФ випустив кілька рекомендацій щодо покращення фінансової безпеки, один з них оновлює базу для раннього втручання і розвиток реорганізації управління. Фонд рекомендує БНБ (BNB) пріоритети плани відновлення і дозвіл банків в Болгарії, де більшість проводяться резидентами і які є системно значущими.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. *Стратегія за націонална сигурност на Република България от 08.03.2011 г. // URL: <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=671> (дата звернення: 27.04.2018).*
 2. *О банките: Закон Републики България, принят Народным Събранием 25.06.1997 // URL: <http://www.bda-bg.com/file?id=3051.1597> (дата звернення: 27.04.2018).*
-

Парадовський Юрій Вікторович, *магістрант 1 курсу,*
Загурський Олександр Богданович, *к.ю.н., доцент,*
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

ДО ПИТАННЯ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ЗАХОДІВ ПРОТИДІЇ КОНТРАБАНДИ В УКРАЇНІ

Контрабанда розуміється суспільством, як протиправне явище, що несе загрозу для економічних інтересів країни, громадської безпеки, норм моралі та національної безпеки держави загалом. З огляду на це діяльність органів державної влади має бути націлена на розробку механізмів протидії контрабанді.

Аналізуючи стан боротьби з контрабандою, необхідно визначити контрабанду як економічну категорію. Контрабанда – це нелегальне переміщення продукції через кордон, яка оминає податкові відрахування до бюджету держави. В той же час, недоотримання коштів до бюджету у зв'язку із контрабандою тягне за собою зменшення самої суми бюджетних коштів і недофінансування різних галузей економіки держави.

Відповідно до ст. 201 Кримінального кодексу України, під контрабандою слід розуміти “переміщення через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю культурних цінностей, отруйних, сильнодіючих, вибухових речовин, радіоактивних матеріалів, зброї або боєприпасів (крім гладкоствольної мисливської зброї або бойових припасів до неї), частин вогнепальної нарізної зброї, а також спеціальних технічних засобів негласного отримання інформації” [1].

Аналіз Митного кодексу свідчить про те, що він містить ефективні заходи щодо протидії такому соціальному явищу як контрабанда. Тимчасом ст. 456-457 МК України передбачає використання методів контрольованої поставки наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, крім того є можливість здійснення переміщення товарів під негласним контролем та оперативним наглядом [2].

За підсумками 2017 року зафіксовано понад 4.000 тисяч фактів незаконного переміщення товарів. Митна статистика Закарпатській митниці свідчить про такі факти:

- ✓ у лютому 2017 р. встановлено приховані 21080 пачок цигарок вартістю 532600 грн., що переміщувалися у спеціально виготовлених тайниках;
- ✓ припинено незаконне переміщення елітного автомобіля “Тойота” вартістю майже 900 тис. грн. за підробними документами;
- ✓ у березні 2017 р. – 25,5 кіло бурштину у туриста з КНР, який прямував до Угорщини потягом “Чоп-Будапешт”. Вартість вилученого товару склала понад мільйон гривень;
- ✓ у квітні 2017 р. було затримано 28600 пачок на 563743 грн., яку незаконно пробував перемістити громадянин Монголії;
- ✓ у травні 2017 р. в Україну мали намір ввезти меблів на суму, більшу за мільйон за сфальсифікованими документами;
- ✓ у вересні 2017 р. вилучено приховані цигарки вартістю понад півтора мільйона гривень [3].

До основних напрямів впровадження “Стратегії у сфері протидії незаконному виробництву та обігу тютюнових виробів на період до 2021 року”, схваленої Кабінетом Міністрів України 23 серпня 2017 р., віднесено:

- ✓ посилення відповідальності працівників органів доходів і зборів, правоохоронних органів за сприяння незаконній торгівлі тютюновими виробами;
- ✓ посилення контролю за виконанням законодавства щодо імпорту сировини та виробничих матеріалів;
- ✓ посилення контролю під час залізничних перевезень тютюнової продукції;
- ✓ забезпечення здійснення ефективного контролю за переміщенням тютюнової продукції у морських портах;
- ✓ посилення контролю за переміщенням тютюнової продукції у пунктах пропуску через державний кордон [4].

До того ж, рішенням Закарпатської обласної ради від 28 липня 2016 р. було затверджено “Регіональну програму боротьби з контрабандою, організованою злочинністю та корупцією на 2016-2020 роки”, яка визначила основні заходи:

- ✓ виявлення, усунення та нейтралізація негативних соціальних процесів і явищ, що породжують організовану злочинність та сприяють їй;
- ✓ попередження, припинення та розкриття злочинної діяльності наркоугруповань, насамперед контрабанди наркотиків, організації їх незаконного виробництва та використання коштів, отриманих від незаконного обігу наркотиків;
- ✓ викриття та нейтралізація (у взаємодії з правоохоронними органами області та іноземними партнерами) діяльності міжнародних і міжрегіональних організованих злочинних угруповань та організацій, що спеціалізуються на організації каналів незаконної міграції та торгівлі людьми;

- ✓ профілактика проявів корупції та виявлення найнебезпечніших її форм, що завдають значної шкоди державі [5].

Таким чином, послідовна реалізація розроблених організаційно-правових заходів боротьби з контрабандою на прикордонних територіях України дозволить забезпечити підвищення рівня їх інвестиційної привабливості, надходження додаткових фінансових ресурсів до Державного бюджету, декриміналізацію діяльності підприємницьких структур, захист національних інтересів держави, покращення системи перетину через державний кордон України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Кримінальний кодекс України від 15.04.2001 р. № 2341-ІІ // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/2341-14> (дата звернення: 26.04.2018).
2. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/449517?test=bLNMfnraiH6nXhRAZivwATiVHI4KYs80msh8Ie6> (дата звернення: 26.04.2018).
3. Нутка В. Керівник Закарпатської митниці ДФС: «Ми вже спрямували до казни на мільярд гривень більше, ніж торік» // Новини Закарпаття. Інформаційний портал. // URL: <http://transkarpatia.net/transcarpathia/politic/91842-kervnik-zakarpatskoi-mitnic-dfs-mi-vzhe-spriamovali-do-kazni-na-mliard-griven-blshe-nzh-tork.html> (дата звернення: 26.04.2018).
4. Стратегія у сфері протидії незаконному виробництву та обігу тютюнових виробів на період до 2021 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 серп. 2017 р. № 570-р // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/570-2017-%D1%80> (дата звернення: 25.04.2018).
5. Про Регіональну програму боротьби з контрабандою, організованою злочинністю та корупцією на 2016-2020 роки: рішення Закарпатської обласної ради від 28 лип. 2016 р. № 401 // URL: <http://document.ua/pro-regionalnu-programu-borotbi-z-kontrabandouyi-organizovano-doc282027.html> (дата звернення: 25.04.2018).

Бойко Марія Андріївна, магістрантка I курсу
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Забезпечення соціальної безпеки населення є однією із прерогатив регіональної політики владних органів місцевого самоврядування. Кожна людина у будь-якому віці потребує відповідного соціального піклування. Одним із таких основоположних принципів соціального піклування є надання відповідних послуг через заклади охорони здоров'я. Саме від того, як організований процес отримання індивідом медичних послуг і залежить територіальна організація закладів охорони здоров'я.

На загальнонаціональному рівні кожної держави визначено принципи та правила забезпечення охорони здоров'я населення. Проте, в силу регіональних особливостей розвитку територій, дані принципи та правила перетворюються лише в рекомендації, які неухильно повинні дотримуватися.

Разом з тим, при розробці планування та провадження територіальної організації закладів охорони здоров'я слід дотримуватися загальноприйнятих у світовій спільноті принципів якості та доступності медичних послуг [1].

У сфері регіонального забезпечення здоров'я населення та організації закладів охорони здоров'я можемо виділити наступні заходи регіональної політики в системі територіальної організації закладів охорони здоров'я:

✓ створення найвищого рівня забезпечення комплексними медичними послугами та провадження безперервного процесу надання допомоги;

✓ фокусування на потребах пацієнта передбачає: розробку такої системи закладів охорони здоров'я, яка максимально відповідатиме потребам окремо взятого пацієнта та такої системи закладів, діяльність яких зосереджуватиметься на потребах визначених груп населення;

✓ забезпечення максимально можливого географічного покриття – регіональна політика та результати її імплементації повинні сприяти такій організації розташування закладів охорони здоров'я, що забезпечуватимуть максимізацію доступності населення до медичних послуг та мінімізуватимуть їх дублювання;

✓ створення списків медичних потреб населення;

✓ провадження стандартизованих медичних послуг шляхом створення мережі закладів міжпрофесійного рівня – така політика сприятиме максимальному покриттю населення території медичними послугами різного виду складності та широкої кваліфікації;

✓ забезпечення організаційної підтримки та культури лідерства – саме регіональні владні рівні повинні визначати організацію закладів охорони здоров'я [5].

Регіональна політика та її імплементація, мають значний вплив як на діяльність самих закладів охорони здоров'я, так і на систему їх територіальної організації. Звичайно, організація закладів в регіоні повинна відповідати загальнонаціональним прийнятим нормам та у своїй структурі бути максимально наближеною до тієї, яка функціонує у всіх інших регіонах країни. Усі медичні послуги повинні бути стандартизованими, а доступність до закладів охорони здоров'я повинна бути однаковою.

Вивчивши досвід взаємодії регіональної політики у створенні та функціонуванні територіальної організації закладів охорони здоров'я, виділено три види такої політики відповідно до рівня впливовості:

✓ регіональна політика, яка може максимально впливати на діяльність та розташування закладів охорони здоров'я – місцеве самоврядування, орієнтуючись на загальнодержавні та світові норми дотримання здоров'я населення самостійно вивчає та визначає потреби населення у медичних послугах та відповідно до цього приймає рішення про розташування закладу та його профільну орієнтацію. Позитивні сторони: максимальна наближеність медичних послуг до людей, врахування потреб окремо взятих громад чи їх груп. Негативні сторони: в силу обмеженості фінансових ресурсів та неприбутковості закладів система організації може укрупнюватися, що

приведе до розриву в доступності та в обмеженості отримання послуг на значній території регіону;

✓ регіональна політика, яка зовсім не впливає на діяльність та розташування закладів охорони здоров'я – превельює централізований державний вплив як на територіальну організацію закладів так і на набір надаваних ними послуг. Місцеве самоврядування лише в частковій формі фінансує заклади із регіонального бюджету. Негативні сторони: заклади охорони здоров'я розглядаються лише в системі, тому більша частина їх потреб і можливостей нівелюється та зводиться лише до загальноприйнятого рівня;

✓ регіональна політика із опосередкованим впливом – існує централізований нагляд за функціонуванням закладів охорони здоров'я, за місцевими «медичними бюджетами», місцеве самоврядування може впливати на таку структуру, максимально забезпечуючи її високий рівень функціонування [1, 2].

Якщо у другому випадку місцеве самоврядування у процесі імплементації регіональної політики охорони здоров'я здійснює лише функцію регулятора, тобто здійснює нагляд за дотриманням стандартів в наданні медичних послуг та розподілі ресурсів у фінансуванні структури закладів охорони здоров'я регіону, то у всіх інших, додатково до зазначеної – функції репрезентативного органу.

Всесвітньою Організацією Охорони здоров'я розроблені основні регуляторні механізми управління територіальною структурою охорони здоров'я: політичний; організаційний; мотиваційний; економічний; правовий механізм [1, с. 66]. З метою більш якісної та ефективної імплементації регіональної політики в системі територіальної організації закладів охорони здоров'я створюють медико-географічні райони. Такі угруповання створюються в межах територіально-адміністративної одиниці. Створення медико-географічного району диктується рядом наступних принципів: принцип територіальної цілісності медико-географічних районів, принцип перспективності розвитку медичного комплексу території, принцип історичності, принцип медико-соціальної ефективності [4].

Враховуючи вищевикладене, роль регіональної політики при побудові та організації закладів охорони здоров'я полягає у постійному контролі над функціонуванням системи закладів з метою врахування потреб населення у якісних та доступних медичних послугах.

Отже, значення медико-географічного районування в процесі імплементації політики територіальної організації закладів охорони здоров'я є суттєвим, оскільки являє собою продукт аналізу функціонально-компонентної та функціонально-територіальної структур регіонального медичного комплексу в умовах конкретної медико-географічної ситуації.

Регіональна політика при запровадженні моделі територіальної організації закладів охорони здоров'я повинна ґрунтуватися на наступних принципах: врахування особливостей медико-географічного районування; чіткому розмежуванні спеціалізації закладів охорони здоров'я територіальних елементів; максимальній підтримці медичних, медико-географічних та соціальних функцій; підвищення ролі малих медичних форм; оптимізації

радіусу медичного обслуговування. Таким чином регіональна політика повинна характеризуватися максимальним впливом на досягнення побудови ефективної територіальної структури закладів охорони здоров'я регіону з метою забезпечення якісних та доступних медичних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лемішко Б. *Модернізаційний розвиток системи охорони здоров'я* [Текст] / Б. Лемішко // *Демократичне врядування*. – 2011. – Вип. 7. – С. 62 – 70
2. Мартусенко І.В. *Медико-географічне районування території Вінницької області* [Текст] / І.В. Мартусенко // *Регіональна економіка*. – 2012. – №3. – С. 49 – 56.
3. Подвірна Х.Є. *Геопросторова організація сфери охорони здоров'я: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. геогр. наук: спец. 11.00.02 «Економічна і соціальна географія»* / Х.Є. Подвірна. – Львів, 2010. – 20 с.
4. Шевчук Л. Т. *Основи медичної географії : [текст лекцій]* / Л. Т. Шевчук. – Львів, 1997. – 168 с.
5. *Eshter Suter, Nelly D. Oelke, Carol E. Adair, Gail D. Armitage Ten key principles for successful health systems integration [Electronic resource]. Access mode: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3004930/>*

Булелик Катерина Василівна, студентка 4 курсу,
Пилипів Ігор Васильович, д. і. н., професор,
завідувач кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

ЦИВІЛІОГРАФІЯ, ГЛОБАЛІСТИКА ТА ГЕОПОЛІТИКА: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ НОВИХ НАУКОВИХ НАПРЯМІВ

Процес формування української політичної нації на сучасному етапі, у 2010-х роках, каталізатором якого стали Революція Гідності та гібридна війна з Росією, пов'язаний із цивілізаційним вибором України на шляху до Європи. Реалізація такого цивілізаційного проекту, на переконання експертів, «робить Україну суб'єктом геополітики та історії» [10, с. 31]. Це спонукає академічну спільноту України до теоретичного осмислення та формування науково обґрунтованого уявлення про тенденції розвитку сучасного світу, процеси глобалізації, окреслення місця та ролі України у ньому. Вирішенню цього завдання сприяє розвиток як «класичних» соціогуманітарних наук – історії, політології та соціології, так і таких «новітніх» наукових дисциплін, як цивіліографія, глобалістика та геополітика. Попри запровадження цих дисциплін у вищій школі України, концептуальні контури цих наук ще недостатньо добре окреслені та загально визнані у вітчизняній науці. Метою дослідження є з'ясування специфіки предметного поля та методології нових наукових дисциплін – цивіліографії, глобалістики і геополітики.

Пошук нових методологічних підходів дослідження у вітчизняній соціогуманітарній науковій літературі у 1990-х – 2010-х роках, спричинений кризою формаційної парадигми радянського зразка, спонукав до вивчення досягнень західної науки та спроб їх застосування в наукових дослідженнях. Так у вітчизняній історичній та філософській науці поступово набуває популярності цивілізаційний підхід дослідження історії. У науковій літературі з філософії історії окреслено дві моделі інтерпретації всесвітньої історії –

однолінійну (або лінійно-стадіальну) та полілінійну, згодом полілінійно-стадіальну (поліваріантно-стадіальну), а історичні дослідження присвячено як загалом «світовій цивілізації», так і окремим локальним цивілізаціям. Однак імплементація цивілізаційної парадигми в історичних дослідженнях за канонами академічної науки, як визнає В. Космина, не знайшла достатнього практичного застосування, натомість була збережена формаційна парадигма. Це пояснюється відсутністю загальноприйнятої дефініції категорії «цивілізація», труднощами поєднання «всеохоплюючого» цивілізаційного підходу і традиційної «фактологічної» методології історії [4, с. 8-9]. Водночас, це привело до поступового виокремлення цивілізаційної парадигми в окрему галузь наукових досліджень – цивіліографії (або цивіліології), що знайшла відображення у працях вітчизняних дослідників С. Кримського і Ю. Павленка [5], О. Павлова [8]. Вказуючи на давню традицію цієї наукової дисципліни, започатковану у XVIII ст. введенням у науковий обіг терміну «цивілізація» та розвинуту в концепціях М. Данилевського, О. Шпенглера і А. Дж. Тойнбі, вітчизняні дослідники зазначають, що цивіліографія як самостійний науковий напрям виокремилась у 1990-х роках. Предметним полем дослідження цивіліографії, на думку О. Павлова, є історія людської цивілізації, конкретна і порівняльна історія цивілізаційних структур, теорія цивілізаційного розвитку. Методологічний інструментарій цивіліографії включає принцип історизму, методи історичні (історико-типологічний, синхронний, діахронний, проблемно-хронологічний і періодизації) та міждисциплінарні (текстології, системного аналізу й синергетики) [8].

Спорідненою з цивіліографією є друга соціально-гуманітарна наукова дисципліна – глобалістика, яка зароджується у 1960-х роках з вивчення проблем космічного простору та охорони навколишнього середовища, згодом, у 1980-х роках розвивається через систематизацію глобальних проблем людства, а в 1990-х роках набуває певного самостійного статусу, зосереджуючи увагу на дослідженні процесів глобалізації. Однак досі триває процес становлення глобалістики як нової соціально-гуманітарної дисципліни, вдосконалення методичного інструментарію та кристалізації понятійно-категоріального апарату [7, с. 7; 9, с. 7-8]. Відстоюючи статус «самостійної галузі наукового знання», О. Білорус і В. Власов зазначають, що «глобалістика, з одного боку, інтегрує в себе широке коло знань у сферах демографії, екології, етногенезу, культури, економіки, соціології, продовольчої і водної безпеки, глобалізованої системи торгівлі за єдиними правилами, комунікації, фінансів, освіти тощо, тобто все, що стосується розвитку людини, а з другого – формує нові знання щодо поточного та майбутнього розвитку людства» [1, с. 18-19]. Конкретизуючи предметне поле дослідження, О. Білорус і В. Власов вказують, що глобалістика – це наука про методологію досліджень системи глобалізму і процесів глобалізації, що розкриває їхній зміст, тенденції розвитку та наслідки, глобальні, регіональні стратегії, формулює методи світового стратегічного планування і прогнозування, вивчає світосистемні відносини та їх глобальне регулювання; глобальні трансформації в різних галузях життєдіяльності світової спільноти; глобальні проблеми існування земної цивілізації; основні

напрями і рушійні сили безпечного розвитку людства [1, с. 23-24]. З огляду на обсяг предметного поля, потребує уточнення методологічний інструментарій глобалістики, яка спершу використовувала системний підхід і міждисциплінарний аналіз [9, с. 5-6]. Оскільки глобалістика ставить за мету збереження людської цивілізації, то у своїх наукових дослідженнях може поєднати методологічний інструментарій соціально-гуманітарних та природничо-наукових дисциплін [9, с. 6].

Близькою до цивіліографії та глобалістики є така наукова дисципліна як геополітика, витоки якої сягають кінця XIX ст., а процес її становлення триває до сьогодні. У 1899 р. шведський історик і соціолог Р. Челлен у праці «Держава як форма життя» вперше використав термін «геополітика», під яким розумів «вчення про державу як географічний організм чи явище в просторі», точніше систему знань «щодо зовнішнього географічного оточення держави, оцінку політичного значення розмірів, конфігурації та морфології державної території, а також результати вивчення природних умов і ресурсів з позицій політики держави» [3, с. 7-8]. Однак на початку XX ст. розвиток геополітики відбувався в руслі заідеологізованих доктрин (Г. Маккіндер, К. Гаусгофер, П. Савицький, Н. Спайкмен), окремі з яких були засуджені після Другої світової війни. Третій етап розвитку геополітики пов'язаний із вивченням глобальних проблем людства, розробкою нового геополітичного мислення вкінці XX – на початку XXI ст. [3, с. 9-10]. Зважаючи на триваючий процес інституціоналізації геополітики та її міждисциплінарний характер, в науковій літературі існують відмінні погляди щодо її предметного поля. Так, геополітику, на думку М. Дністрянського, «стисло можна означити як систему наукових знань, філософських поглядів і практичних інтересів щодо геопросторової впорядкованості політичного світо-устрою, перспективи її трансформації та оптимізації» [3, с. 23-24]. В. Храмов зазначає, що «традиційно геополітику розглядають як науку про вплив географічного простору держав на їх політичні цілі й інтереси», але сучасні науковці розширили її предмет, вказуючи на «взаємодію географічного простору і політики». Відповідно, геополітика – це наукова дисципліна, яка вивчає комплекс економічних, географічних, демографічних, історичних, політичних та інших факторів, які взаємодіють між собою й впливають на стратегічний потенціал держави [6, с. 9].

Таким чином, на початку XXI ст. у вітчизняному академічному середовищі відбувається інституційне становлення нових наукових дисциплін – цивіліографії, глобалістики та геополітики. Їх виникнення і розвиток обумовлено необхідністю науково-теоретичного осмислення нових тенденцій історичного розвитку людства. Розробка їх теоретичних положень вітчизняними науковцями можуть бути використані, зокрема, для наукового обґрунтування стратегії розвитку України в умовах глобалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Білорус О., Власов В. Глобалістика – нова синтетична наука // *Вісник НАН України*. – 2010. – № 3. – С. 17-26.
2. Гольцов А.Г. *Геополітика та політична географія. Підручник*. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.

3. Дністрянський М.С. Геополітика: Навчальний посібник. – Львів: ЛНУ імені І. Франка, 2011. – 436 с.
 4. Космина В.Г. Проблеми методології цивілізаційного аналізу історичного процесу [монографія] / В.Г. Космина. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2011. – 310 с.
 5. Кримський С.Б., Павленко Ю.В. Цивілізаційний розвиток людства. – К.: Фенікс, 2007. – 316 с.
 6. Кудряченко А.І. Геополітика: Підручник / А.І. Кудряченко, Ф.М. Рудич, В.О. Храмов. – К.: МАУП, 2004. – 296 с.
 7. Лукашевич В.М. Глобалістика: Навчальний посібник – 2-ге видання, доповнене та виправлене. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2005. – 440 с.
 8. Павлов О.І. Тенденції розвитку цивілізацій у контексті глобалізації: навчальний посібник / Національна академія управління при Президентові України. – Вид. 3-є, стереотипне. – Одеса: Фенікс, 2015. – 283 с.
 9. Перфільєва А.О. Посібник до вивчення курсу «Глобалістика». – Дніпропетровськ: РВВ ДНУ, 2015. – 30 с.
 10. Пирожков С.І. Цивілізаційний вибір України // Вісник НАН України. – 2017. – № 1. – С. 30-35 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/114404/06-PyrozHKov.pdf>.
-

Дякун Ольга Василівна, студентка 1 курсу,
Делятинський Руслан Іванович, к. і. н.,
старший викладач кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

РОЛЬ ТРАДИЦІЙНИХ ХРИСТИЯНСЬКИХ ЦЕРКОВ У КОНСОЛІДАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ НАЦІЇ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ (2014–2018 РР.)

Упродовж декількох років Церкви, за даними соціологічних досліджень, є лідерами «рейтингу довіри» в українському суспільстві [7, с. 9], а їх соціальна діяльність є ваговою складовою суспільного життя. Суспільну роль Церков та розвиток їх мережі в незалежній Україні вивчали В. Єленський, С. Здіорук, М. Палінчак, В. Токман, Л. Филипович й ін. З огляду на незначну хронологічну віддаленість, недостатньо розкрито роль Церков після Революції Гідності. Метою дослідження є з'ясування ролі традиційних християнських Церков України (УПЦ КП, УАПЦ, УПЦ МП, УГКЦ, РКЦ) у формуванні української нації на сучасному етапі (2014–2018 рр.).

На початку ХХІ ст. традиційні християнські Церкви в Україні стали ваговою складовою суспільного життя України, адже не тільки релігійно-церковні події, але й соціальна активність Церков помітно впливають на формування суспільної думки. Так, за даними соціологічного дослідження 2016 р., 66 % респондентів (порівняно з 60% – у 2000 р.) визнавали «вплив релігії на певні аспекти суспільного життя», зокрема, 65% вважали її «одним із важливих засобів відродження національної самосвідомості і культури», 50% (замість 34% у 2014 р.) – «елементом політичного життя» [5, с. 24]. Погоджуємось із думкою В. Токмана, що «Революція Гідності та подальша російська агресія істотно позначилися на змісті й структурі суспільної активності релігійних організацій. Майдан 2013–2014 років чи не вперше

представив церкву як доволі потужну інституцію громадянського суспільства, довів її спроможність гуртуватися навколо обстоювання базових прав і свобод українських громадян, європейського поступу України» [6, с. 3].

За увесь період незалежності України мережа релігійних організацій зросла з 9.944 у 1991 р. до 35.184 у 2010 р. [3, с. 86; 4, с. 31]. На сучасному етапі динаміка їх розвитку стабілізувалася: якщо у 2014 р. було 37.209, то вже 2015 р., враховуючи відсутність даних в окупованому Росією Криму, – 35.317, а у 2018 р. – 36.184 організацій [1]. Водночас рівень декларованої релігійності залишився високим: віруючими визнали себе 70% громадян (проти 76% у 2014р.); атеїзм засвідчили 9% опитаних [5, с. 22].

Абсолютну більшість у мережі релігійних організацій України складають християнські Церкви – 34.851 організацію, або 97 % [6, с. 1]. Переважну більшість серед християн становлять православні (19.357 організацій у 2014 р., 18.934 у 2015 р., 19.453 у 2018 р.), репрезентовані трьома найбільшими конфесіями [1]. Так, під юрисдикцією УПЦ (МП) як складової РПЦ перебуває більшість організацій (13.053 у 2014 р., 12.566 у 2015 р., 12.653 у 2017 р., або 65 %); УПЦ КП – 5.264 у 2017 р. (4814 у 2014 р., 5.319 у 2018 р.); УАПЦ – 1.239 у 2017 р. (1.237 у 2014 р., 1.211 у 2018 р.) [1; 7, с. 1]. Дещо відмінну картину релігійної мапи України можна сформулювати на підставі соціологічних досліджень 2016 р., коли більшість громадян (65%) відносили себе до православ'я. Парадоксальним, порівняно з офіційною статистикою, виглядає співвідношення прихильників УПЦ (МП) (15 %) і УПЦ КП (25 %). Помітна тенденція зменшення прихильників УПЦ (МП): у 2010р. – 24 %, у 2017 р. – 15%. Натомість зростає число прихильників УПЦ-КП: порівняно з 2000р. – з 12% до 25%; найбільш помітно на Сході країни (з 3% до 19%), у Центрі (з 18% до 35%) та на Заході (з 20% до 36%). Одним із чинників зростання числа вірних УПЦ-КП є церковне самовизначення «просто православних», частка яких зменшилася з 39% у 2000р. до 21% у 2016р. [5, с. 22-23]. Це, на думку М. Палінчака, свідчить, що «соціальна база, яка здатна забезпечити зростання православної церковної мережі в майбутньому, є значно ширшою за існуючі показники інституціалізації діючих в Україні православних церков» [4, с. 32].

Католицький напрям на конфесійній мапі України репрезентують УГКЦ (3.949 організацій у 2014 р., 3.957 – у 2015 р., 3.534 – у 2016 р., 3.562 – у 2017 р., 3.604 – у 2018 р.) та РКЦ в Україні (1.130 організацій у 2014 р., 1.119 – у 2015 р., 1.114 – у 2016 р., 1.117 – у 2017 р., 1.122 – у 2018 р.) [7, с. 2; 8–12]. Експерти констатують динамічний розвиток УГКЦ – «другої визначальної величини в релігійному житті України» [4, с. 32]. Так, за статистикою, число громад УГКЦ у 2015–2018 рр. стабільно зростає у більшості областей, крім п'яти областей Сходу і Центру [1]. Тим часом, за даними соціологічних досліджень, до ГКЦ відносили себе 7,5 % у 2010 р., 7,8 % у 2014 р. і 6,5 % у 2016 р.; при цьому в регіональному розрізі частка греко-католиків переважала на Заході країни (37,2 % у 2010 р. та 29,9 % у 2016 р.), зросла на Півдні (з 0,3 % у 2013 р. до 0,5 % у 2016 р.), зменшилась у Центрі (з 1,2 % у 2013 р. до 0,4 % у 2016 р.) і зникла на Сході (з 0,8 % у 2010 р. до нуля у 2013–2016 рр.) [5, с. 29].

Отже, динаміка розвитку мережі традиційних християнських Церков в Україні 2014–2018 рр. засвідчила якісну трансформацію релігійних інституцій.

Суспільна позиція та діяльність традиційних християнських Церков в Україні у 2014–2018 рр. розгорталася в декількох напрямках. Одним з них є забезпечення через інститут капеланства духовної опіки військовослужбовців на фронті, соціально-психологічної реабілітації учасників АТО, облаштування тимчасово переміщених осіб із зони бойових дій, спростування завідомо неправдивої інформації стосовно України; тут особливу соціальну активність проявляють УПЦ КП, УГКЦ і РКЦ, частково УПЦ (МП) [6, с. 5-6]. Представники УПЦ КП та УГКЦ провадять також активну дипломатичну, міжнародну діяльність, спрямовану на формування позитивного іміджу України [6, с. 6-7; 7, с. 4-5]. На цьому фоні контрастують окремі, але достатньо численні факти антиукраїнської діяльності представників УПЦ МП – від неповаги до захисників України та поширенні ідей «руського миру» до безпосередньої участі в терористичних формуваннях «ДНР» і «ЛНР», внаслідок чого СБУ та поліція розслідують близько 100 карних справ щодо священників УПЦ МП [7, с. 5-7]. Зважаючи на канонічний взаємозв'язок УПЦ (МП) з РПЦ й наявність прямих угод РПЦ з Міноборони, МВС і ФСБ Російської Федерації, діяльність представників УПЦ (МП), на думку експертів, «значною мірою впливає не лише на стан духовно-ціннісних орієнтацій українських громадян, а й прямо підриває національну безпеку держави» [7, с. 7]. Тому 2016 р. група депутатів ініціювала законопроект «Про особливий статус релігійних організацій, керівні центри яких знаходяться в державі, яка визнана Верховною Радою України державою-агресором», яким передбачено перереєстрацію громад УПЦ (МП) при умові визнанням ними територіальної цілісності України [2]. Натомість, діяльність капеланів інших традиційних Церков України, служить позитивним прикладом впливу релігійних інституцій на скріплення національної самосвідомості військовослужбовців.

Продуктивна соціальна діяльність традиційних християнських Церков сприяла зміні державної політики у сфері релігії, завдяки чому за останні роки релігійні організації отримали право на заснування загальноосвітніх навчальних закладів, домоглися державного визнання дипломів та наукових ступенів, отриманих у системі закладів духовної освіти, врегульовано функціонування інституту капеланства у Збройних Силах України та Національній гвардії [6, с. 8]. У квітні 2018 р. президент П. Порошенко ініціював звернення до Константинопольського патріарха з проханням надати Томос про автокефалію Помісної УПЦ [7, с. 8]. Позитивне рішення патріарха, очевидно, сприятиме консолідації української нації. Це відображає загальну тенденцію громадської думки: 35 % респондентів переконані в тому, що Церква та релігія мають бути національно орієнтованими [5, с. 23].

Отже, аналіз розвитку мережі традиційних християнських Церков в Україні у 2014–2018 рр. засвідчує зростання чисельності та якісну трансформацію релігійних організацій, розгортання соціально значущої діяльності, початок становлення партнерської моделі державно-церковних

відносин, ініціювання процесу об'єднання та автокефалізації українського православ'я.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Звіт про мережу церков і релігійних організацій в Україні (станом на 1 січня 2014 р., 1 січня 2015 р., 1 січня 2016 р., 1 січня 2017 р., 1 січня 2018 р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://risu.org.ua/ua/index/resourses/statistics/>.
2. Онуфрій випросив у Кіріла особливий статус для УПЦ МП (30 листопада 2017) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/news/2017/11/30/7163837/>.
3. Палінчак М. Мережа релігійних організацій в Україні: стан і перспективи розвитку // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2015. – Вип. 35. – Ч. 1, том. 1. – С. 86-90.
4. Палінчак М. Правове регулювання державно-церковних відносин у сучасній Україні // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2014. – Вип. 26. – С. 31-34.
5. Релігія, Церква, суспільство і держава: два роки після Майдану (інформаційні матеріали до чергового засідання постійно діючого Круглого столу «Релігія і влада в Україні: проблеми взаємовідносин» 26 травня 2016 р. за сприяння Представництва Фонду Конрада Аденауера в Україні. – К., 2016. – 44 с.
6. Токман В.В. Соціально значуща діяльність релігійних організацій України в сучасних суспільно-політичних умовах (вересень 2017 р.) / Відділ гуманітарної безпеки Національного інституту стратегічних досліджень. – 12 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/relig_org_Ukr-953c2.pdf.
7. Токман В.В., Здіорук С.І. Стан, тенденції та перспективи релігійно-церковної ситуації в Україні за підсумками 2017 року / Відділ гуманітарної безпеки Національного інституту стратегічних досліджень. – 13 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/religiya-66ba8.pdf>.

**Кокура Вікторія Володимирівна, студентка 3 курсу,
Сабецька Тетяна Ігорівна, к.е.н.,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін**

СУТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах в Україні спостерігається традиційна недооцінка значення гармонізації соціальних відносин. Безпрецедентна соціальна диференціація, масове поширення бідності, спроба перекласти тягар кризових явищ на плечі пересічних громадян, зниження рівня якості їхнього життя – такими є результати соціальної безвідповідальності держави і бізнесу, громадянського суспільства. Небажання та неготовність суб'єктів господарювання у критичних ситуаціях надавати переваги соціально значущим інтересам і цілям, а також небажання відійти від вузькогрупових, корпоративних, тимчасових пріоритетів призводить до швидкого накопичення протестного потенціалу в суспільстві, зростання соціальної напруженості та виникнення конфліктних ситуацій.

Проблема участі бізнесу у вирішенні соціальних завдань стала предметом досліджень та наукових дискусій українських і зарубіжних вчених,

представників бізнес-еліти і громадських діячів. Вагомим внеском у розвиток наукових уявлень про соціальну відповідальність бізнесу стали праці П. Друкера, А. А. Динкіна, М. Кастельса, Кофі А. Аннана. В Україні ці питання досліджували В. А. Мандибура, С. П. Перегудова, Г. Я. Ракитська, О. В. Скрипник, С. Мельник, Д. Баюра, Е. В. Черних, М. Саприкіна, В. Воробей, О. Я. Маліновська, А. Алексеев та інші науковці.

Отже, соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) – це концепція залучення соціальних і екологічних аспектів у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між різними зацікавленими сторонами (групами впливу). СВБ притаманні такі особливості:

1. СВБ охоплює як соціальні, так і екологічні аспекти, іншими словами це внесок бізнесу у досягнення цілей сталого розвитку, який передбачає збалансованість економічних, соціальних і екологічних цілей суспільства, інтеграцію їх у взаємовигідні приписи й підходи.
2. СВБ не є і не повинна бути відділена від бізнес-стратегії компанії, це не надбудова чи додаток до бізнесу, а спосіб покращити ефективність роботи компанії як у короткостроковому, так і довготривалому періодах.
3. Соціальна відповідальність є добровільною.

Виділяють чотири основних типи соціальної відповідальності бізнесу. Базова, економічна відповідальність включає створення робочих місць і сплату податків для підтримки життєдіяльності держави. Юридична відповідальність передбачає дотримання бізнесом місцевих і міжнародних законів. Етична відповідальність вимагає дотримання співробітниками і компанією в цілому загальнолюдських норм поведінки у взаєминах один з одним, конкурентами, державою і суспільством. І найвищим типом соціальної відповідальності є добровільна відповідальність бізнесу перед громадою, яка проявляється в інвестуванні у проекти, що приносять значну користь суспільству, але не мають прямої віддачі. Це захист навколишнього середовища, інвестиції в здоров'я та грамотність населення, інфраструктуру, боротьбу з бідністю і т.д. [1].

Важливість соціальної відповідальності для різних зацікавлених груп полягає в наступному:

1. Для бізнесу правильно впроваджена концепція СВБ може забезпечити низку конкурентних переваг, зокрема ширший доступ до капіталу та ринку, більші обсяги продажів та прибутків, покращені процеси прийняття рішень та управління ризиками, економія операційних витрат, зростання продуктивності та якості, ефективна база людських ресурсів, міцна репутація, більша лояльність покупців тощо.
2. Для суспільства впровадження концепції СВБ забезпечить підвищення рівня життя громадян, рівня екологічної безпеки, ефективності і бережливого використання природних ресурсів, сприятиме співпраці бізнесу з місцевою спільнотою. Чим вища соціальна відповідальність бізнесу, тим краща якість життя у населення.
3. Для держави розвиток соціальної відповідальності бізнесу сприятиме розбудові партнерства між приватним та державним секторами в межах

реалізації загальнодержавних та регіональних стратегій соціально-економічного розвитку (зокрема, стратегії енергозбереження, інноваційного розвитку тощо) [2].

Бізнес, який працює за принципами соціальної відповідальності, одержує певні вигоди, зокрема: забезпечення суспільної репутації організації; зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів та послуг; підвищення професіоналізму та розвиток кадрового потенціалу на підприємстві, забезпечення лояльності персоналу; можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній корпоративній політиці; відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти; можливість формування партнерських відносин із владою, громадськістю та ЗМІ.

Суспільство від дотримання бізнесом принципів соціальної відповідальності отримує можливість встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю; можливість надання адресної екстреної допомоги громадянам, які її потребують; удосконалення та розвиток соціально захищеності населення; можливість залучення інвестицій у певні суспільні сфери; можливість підтримки громадських ініціатив, інноваційних проектів, розвиток соціальної і творчої активності населення, збереження та використання “інтелектуального ресурсу” на потреби країни і регіону.

Результати соціологічних досліджень визначають, що основними перешкодами становлення та розвитку соціальної відповідальності бізнесу є наступні: недосконалість законодавчої й нормативно-правової бази, що регулює можливості участі бізнесу в соціальних програмах та програмах закладів освіти у галузі формування соціально відповідальних фахівців; відсутність сформованої і дієвої незалежної громадянської експертизи та оцінки результатів соціальних програм, стандартів і якості підготовки бізнес-фахівців; відсутність системи заохочення (морального та економічного) відповідальних суспільних суб'єктів.

Найбільш ефективними заходами, які б поширювали принципи соціальної відповідальності бізнесу в українському суспільстві та стимулювали комерційні організації до вирішення соціальних проблем, є [3]:

- створення сприятливих організаційно-правових умов для діяльності суб'єктів господарювання, що беруть участь у вирішенні соціальних проблем;
- надання пільг по податках, зборах та інших платежах підприємствам і організаціям, які займаються шефською, спонсорською, благодійною діяльністю;
- цільова фінансова підтримка недержавних суб'єктів соціальної політики за рахунок бюджетних коштів;
- застосування економічних та інших санкцій до тих, хто діє на шкоду соціальним інтересам територіальної громади;
- налагодження співпраці з податковими органами та проведення консультативної і ознайомчої роботи тощо;

– акумулювання інформації у сфері соціального підприємництва та адаптація закордонного досвіду соціального підприємництва.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що соціальна відповідальність є важливою складовою частиною ефективного управління підприємством. А передумовою розвитку СВБ повинен стати розвиток відносин соціального партнерства на рівні як усього суспільства, так і окремих підприємств, покращення людського потенціалу у соціальній сфері та соціальне планування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Рамазанов А. Концепція корпоративної соціальної відповідальності / А.Рамазанов. – Проблеми теорії та практики управління. – 2007. – С. 38–46.
 2. Соціальна відповідальність бізнесу. Українські реалії та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті : http://svb.ua/sites/default/files/Analitichniy_Material_do_Sluhan_FINAL.pdf
 3. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті : <http://www.management.com.ua/cm/cm037.html>.
-

Дебенко Ігор Володимирович, магістрант 1 курсу,
Ляхович Галина Іванівна, к.н.д.у, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

На сьогоднішній день функціонування системи охорони здоров'я в Україні супроводжується рядом серйозних проблем і потребує нагального масштабного реформування, яке надзвичайно важко здійснювати в умовах недостатнього фінансування медичної галузі. Ефективним та дієвим інструментом розвитку вітчизняної медичної сфери може стати запровадження механізмів державно-приватного партнерства (ДПП) у сферу надання медичних послуг. Як зазначає автор Павлюк К., “розвиток взаємодії державного і приватного сектора в сфері охорони здоров'я надасть можливість поліпшити ситуацію шляхом оптимізації бюджетних видатків, підвищення ефективності вкладання коштів, використання ресурсів і управління, створення умов для стабільного поліпшення надання медичних послуг, стабільності функціонування усієї системи” [1].

ДПП у медичній галузі – це складний як з організаційної, так і з фінансової сторони механізм, у якому державні та місцеві органи влади й представники приватного бізнесу вступають у складні взаємовідносини з приводу спільного інвестування коштів, надання медичних послуг, розподілу обов'язків і комерційних ризиків та понесення відповідальності.

Сфера застосування інструментів державно-приватного партнерства у медичній галузі може бути дуже широкою, починаючи від проектування, будівництва й експлуатації медичних закладів, розробки і виготовлення нових медичних препаратів, розробки інноваційного медичного обладнання й інструментів, надання медичних послуг (в тому числі лабораторних

досліджень, МРТ, УЗД), і закінчуючи наданням немедичних послуг, а саме охорони, організації харчування, комунального обслуговування, транспортних послуг, ведення бухгалтерського обліку, інформаційного обслуговування тощо.

Застосування державно-приватного партнерства у сфері надання медичних послуг може мати суттєву користь для всіх учасників партнерства (табл. 1).

Таблиця 1

Ефекти застосування ДПП у сфері надання медичних послуг

Ефекти, отримані державою	Ефекти, отримані приватним партнером	Ефекти, отримані населенням
<ul style="list-style-type: none"> – зниження обсягів і підвищення ефективності державного фінансування сфери охорони здоров'я; – підвищення ефективності управління медичними закладами; – ширші можливості залучення інвестицій у розвиток медичної галузі України; – впровадження різноманітних інновацій (нових медичних технологій, препаратів, інструментів, технічних засобів тощо); – розвиток конкуренції у сфері надання медичних послуг; – підвищення якості надання медичних послуг; – ефективний розподіл ризиків між державним та приватним партнерами. 	<ul style="list-style-type: none"> – отримання державної підтримки і гарантій; – отримання доступу до нових ринків та розширення уже охоплених сегментів, що веде до розвитку економічного потенціалу діяльності приватних операторів медичних послуг; – гарантія прибутковості економічної діяльності за рахунок забезпечення державою мінімального рівня рентабельності партнерських медичних закладів; – можливість залучення високопрофесійних медичних кадрів державного сектору; – покращення ринкового іміджу медичного закладу та його позитивна соціальна реклама. 	<ul style="list-style-type: none"> – зростання якості та полегшення доступу до медичних послуг; – підвищення доступності для населення інноваційних форм медичної допомоги (доступ до нових медичних технологій, обладнання, препаратів, методик лікування тощо); – отримання можливості вибору між державними та приватними медичними закладами.

Джерело: власна розробка автора на основі [1]

Економічно розвинені країни світу вже давно оцінили ефективність та мають успішний досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства у медичній галузі. Так, у Великобританії за 20 років існування Приватної фінансової ініціативи було реконструйовано 107 існуючих та побудовано 10 нових об'єктів сфери охорони здоров'я. Успішний досвід Великобританії щодо реалізації проектів державно-приватного партнерства у медичній галузі активно перейняли Німеччина та Австралія, що дозволило їм до 20 % скоротити державні витрати на будівництво медичних закладів. Проте лідером у сфері запровадження партнерських проектів можна сміливо назвати Швецію, де приватному інвестору дозволено брати в оренду лабораторії, служби екстреної медичної допомоги і навіть лікарні, що дозволяє значно знизити вартість медичних послуг [2].

Вже декілька років як Україна також обрала курс на впровадження та розвиток державно-приватного партнерства. Так у 2010 р. було прийнято Закон

України “Про державно-приватне партнерство”, у 2011 р затверджена Концепція загальнодержавної програми “Здоров’я 2020: український вимір”, а програма економічних реформ на 2012-2014 рр. також наголошувала на корисності впровадження ДПП. Окрім цього наприкінці 2015 р. прийнятий Закон України “Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення регуляторних бар’єрів для розвитку державно-приватного партнерства та стимулювання інвестицій в Україні” [2]. Але разом з тим дієвих рішень щодо реалізації механізмів державно-приватного партнерства так і не було розроблено.

Для побудови ефективної системи ДПП у сфері надання медичних послуг необхідною насамперед є її масштабна державна підтримка, яка повинна проявлятися у створенні відповідного нормативно-правового поля та методичного забезпечення, окресленні категорійного апарату, чіткому регламентуванні діяльності й взаємовідносин державного та приватного партнерів, а також запровадженні особливих методичних рекомендацій щодо реалізації та фінансування типових партнерських проектів.

Отже, державно-приватне партнерство, об’єднавши можливості держави з потенціалом приватного сектору, має непогані шанси стати потужним інноваційним інструментом реформування вітчизняної системи охорони здоров’я.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Павлюк К. Охорона здоров’я: спробувати механізми державно-приватного партнерства / К. Павлюк. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/141?view=material.
 2. Сисоєнко І. Спільними зусиллями: державно-приватне партнерство у сфері охорони здоров’я / І. Сисоєнко. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ukr.lb.ua/blog/iryna_sysoenko/329768_spilnimi_zusillyami.html.
-

Секція 2
«Облік та фінанси»

Ярема Любомир Федорович, *магістрант 1 курсу,*
Рудейчук Світлана Володимирівна, *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри обліку та фінансів

КРЕДИТНА ТА РОЗРАХУНКОВА ФУНКЦІЇ ВЕКСЕЛЯ

Вексель в конкретній операції виконує одну функцію, тобто інші функції в даній операції не будуть однаково значимими: в кожному конкретному випадку вексель потрібен або в якості фінансових вкладень, або в якості розрахункового засобу. В економічній літературі визначено багато функцій векселя. Виділяють найважливішу з них – кредитну, оскільки вексель стає документом, що відображає правові відносини у кредитній справі. Кредитна функція векселя проявляється при придбанні і відтермінуванням платежу, при цьому видачі векселя, де зазначено, що векселедавець просить про відстрочення, беручи боргове зобов'язання. На думку А.В. Демківського, оформлення короткострового кредиту є провідною функцією векселя [1, с. 24].

С.М. Барац зазначав, що якщо для ринкової економіки кредит – душа промисловості, то вексель найкращий товариш кредиту [2, с. 5]. Саме вексель, є інструментом і рушійною силою розвитку промисловості і економіки держави загалом. Відстрочення (проміжок часу між датою виставлення векселя і датою платежу) платежу може становити від декількох днів до декількох місяців. Проявляється вексель при нестачі оборотних коштів у підприємства і високій вартості кредитних банківських ресурсів, але при стабільній роботі економіки. Вексель має переваги для підприємців перед кредитуванням: формальне оформлення векселя, компактність, як цінного паперу, його передача, простота і швидкість стягнення боргу.

Така різноманітність визначається тим, що кредитні відносини, що виникають у сфері обігу товарів на основі угод позики і кредиту, завжди визначаються розвитком продуктивних сил. Кредит відноситься до тих відносин, які мають різний зміст і висловлюють різні типи економічної зв'язку в різні епохи. А тому кредит не стільки категорія економічна або правова, скільки історична: кредит, сприяючи трансформації господарських систем, трансформується сам, змінюючи свій зміст. Історично вексель виконував функції переказу грошових коштів, та через територіальне державне розмежування і при цьому тісні торгівельні зв'язки з різними державами, де задіяно велику кількість різних грошових систем вексель слугував інструментом розміну грошей. Однак, це не означає, що зі зміною стадій розвитку, зникають властиві їм відносини – поруч з новими типами виробничих зв'язків ще довго зберігаються і розвиваються типи громадських зв'язків, характерні для попередньої стадії.

Саме розрахункова функція векселя зумовила його поширення і застосування практично в усьому світі, тому є другою важливою функцією векселя. У разі виставлення векселя, оформляється кредитна угода, в якій

взаємна передача еквівалента відбувається не одночасно: платіж грошей відстрочений. Значення такого розрахункового засобу для процесу товарно-грошового обороту зумовлюється, перш за все, в економії грошей (по-перше, для значної частини угод гроші не потрібні зовсім; по-друге, прискорюється оборот коштів). Це прискорення – технічне, тобто при незмінній величині і кількості дійсних товарних оборотів, забезпечує цей товарний оборот споживання, менша кількість грошових знаків. Кредитні відносини породжують функцію векселі, як засобу розрахунків, на основі чого і виникають кредитні гроші. В економічній літературі цю функцію називають платіжно-дисконтною. Найповніше функція векселя як розрахункового засобу реалізується тоді, коли він передається у сплату за безповоротним передавальним написом чи шляхом безпосереднього вручення.

На сьогодні в Україні розрахунково-платіжна функція векселів суттєво витіснила функцію знаряддя кредиту й стає провідною. У літературі зустрічається думка, що вексель – це засіб платежу, сурогат грошей. Дж. Хікс в книзі “Вартість капіталу” писав: “Короткострокові векселі... є не повністю досконалими грошима, але в той же час досить близьким заміником грошей” [3, с. 284].

Вексель, справді, має деякі властивості грошей і певною мірою є дійсними грошима. Вживання поняття “сурогат” не принижує значущості векселя, а навпаки, – підкреслює його універсальність. Вексель, як форма кредитних грошей, всього лише зобов'язання цю суму сплатити; через певний термін його місце повинні зайняти дійсні гроші. Як правильно зазначено Л. А. Лунцем, платіж за допомогою векселя завжди має на увазі не остаточним, а умовним; прийняття такого оборотного документа погашає борг лише після його оплати. Тобто, вексель передається або замість грошового платежу, або для отримання грошового платежу, але ніколи не в якості грошового платежу. Дійсно, вексель не є грошима, тому що:

- його видача не погашає зобов'язання, у виконання якого він був виданий;
- він не є обов'язковим до прийняття, оплата з його допомогою може бути здійснена лише за умови згоди одержувача (ремітента).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. А.В. Демківський. *Вексельна справа*. Режим доступ: <http://westudents.com.ua/knigi/97-vekselna-sprava-demkivskiy-av-.html>.
2. С.М. Барац *Курс вексельного права в связи с учением о векселях и вексельных операциях*. СПб., 1893р.
3. Дж. Хікс “Вартість капіталу”. [Текст] / Дж.Р. Хікс ; Под ред. Р.М. Энтова. – М. : Прогресс, 1993. – 488 с.

**Гошовська Вікторія Русланівна, магістрантка 1 курсу,
Фурса Тетяна Петрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС УКРАЇНИ

Із становленням України самостійною орієнтованою ринковою державою найперше виникають проблеми з створенням та функціонуванням власної

бюджетної системи, що передбачає виділення ланок бюджетної системи, наповнення бюджетів, розподіл податків і зборів між окремими бюджетами; розподіл напрямків використання коштів окремих бюджетів та також постають питання збалансованості бюджетів та міжбюджетних відносин.

Бюджетний процес як постійний процес визначення пріоритетів, завдань і функцій держави, розроблення відповідних цільових програм, контроль за дотриманням бюджетного законодавства, визначення управлінських стратегій або бюджетного менеджменту [1].

Органи бюджетного процесу мають постійно приділяти увагу підвищенню обґрунтованості щодо прийняття управлінських рішень на всіх стадіях, адже всі ці рішення вони впливають на загальну результативність бюджетної політики, що конкретизується параметрами підготовлених бюджетів. Це значною мірою зумовлюється досконалістю методики здійснення бюджетного процесу.

Методика, згідно із словником іншомовних слів, – узагальнення досвіду, способів, прийомів доцільного здійснення будь-якого завдання. Щодо бюджетного процесу, методика його здійснення ґрунтується на застосуванні конкретних методів, які використовуються при прийнятті рішень на кожній стадії і визначають технологію розробки заходів, які законодавчо окреслюють змістовність здійснення кожного завдання певної стадії цілісного процесу.

Отже розгляд методів бюджетного процесу доцільно здійснювати в складі кожної стадії процесу, здійснено характеристику кожної стадії бюджетного процесу окремо:

1. Складання проектів бюджетів.

Метою стадії є підготовка проектів бюджетів – державного та місцевих (адміністративно-територіальних одиниць).

Ви рішення цього завдання здійснюється на засадах основоположних принципів бюджетної політики та методичних принципів бюджетного проектування, а продукт стадії – проекти бюджетів засвідчують реалізацію таких функцій: функції планування (міністерство фінансів, його органи на місцях та компетентні органи прогнозування); функції керівництва (підготовка бюджетних запитів (пропозицій) розпорядників бюджетних коштів); функція організації (міністерство фінансів та їх органи на місцях організують практичну роботу складання бюджетів).

Проекти бюджетів синтезують показники бюджетної політики, стратегічні орієнтири економічного і соціального розвитку суспільства, програмні документи (доктрини), довгострокові прогнози економічної кон'юнктури основних ринків. Основним процесом стадії складання проектів бюджетів у бюджетному процесі є планування, складовими елементами якого є планування стратегічне і поточне планування.

2. Розгляд та затвердження проектів бюджетів.

Змістовно ця стадія бюджетного процесу полягає у сукупності форм і методів, за допомогою яких відбувається розгляд та затвердження бюджету, що здійснюється колективно у представницькому органі (Верховна Рада та місцеві

ради) шляхом голосування. Процедури здійснення затвердження бюджетів регламентовані положеннями глав 7 і 12 БКУ [2].

Використання зарубіжного досвіду застосування результативних методів на другій стадії бюджетного процесу потребує законодавчого закріплення відповідних правил і процедур представницької демократії, яка передбачає вдосконалення, зокрема – в частині відкликання депутатів при порушенні ними довіри виборців.

3. Виконання бюджетів.

Стадія виконання бюджетів полягає у здійсненні управлінсько-організаційних дій щодо мобілізації запланованих доходів та безперебійного фінансування запланованих (передбачених) видатків.

Це забезпечується застосуванням системи різноманітних управлінських (адміністративних) методів, засобів і прийомів на основі певних принципів, законів та категорій, внаслідок чого здійснюється практичне управління рухом грошових коштів за доходами і видатками. [3].

Разом з тим, бюджетний процес як сукупність методів, прийомів і способів управління розвитком бюджетної системи зупиняє неефективну систему високої централізації бюджетних ресурсів, чим унеможливорює розвиток процесів активізації органів місцевого самоврядування у забезпеченні прогресу в межах своїх адміністративно-територіальних утворень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кушинова Н.Г. *Стратегічні напрями розвитку бюджетної системи України* / Н.Г. Кушинова, Т.О. Гринь // *Сталий розвиток економіки: Всеукр. наук.- виробн. журнал.* – 2016. – № 1. – С. 160–163.
2. *Офіційний портал Верховної Ради України.* – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. *Центр соціально-економічних досліджень: CASE Україна* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.case-ukraine.com.ua/index.php>.

**Щепків Лілія Ярославівна, студентка 4 курсу,
Дмитришин Марта Василівна, к.е.н.,
доцент кафедри обліку та фінансів**

НАЙПОПУЛЯРНІШІ СПОСОБИ ЗАРОБІТКУ BTC СЕРЕД ІНДУСТРІЇ КРИПТОВАЛЮТ

Технологія блокчейну та загалом система існування криптовалюти відома уже багатьом. Швидке зростання популярності віртуальних грошей з початку 2017 року, зробило їх трендом.

Проте, далеко не всі розуміють переваг цифрової валюти, як вона працює та які перспективи в новій системі зберігання даних та грошових переказів у майбутньому.

Згідно дослідження Кембриджського центру альтернативних фінансів, що входить до складу Кембриджського університету, а саме Доктора Гаррика Хайлмена криптовалюта стає все більш важливою частиною суспільства і роботи техніки по всьому світу. Так, судячи з дослідження, кількість людей, які використовують криптовалюту зростає і наближається до населення невеликої

країни – від 2.9 до 5.8 мільйонів чоловік. Більшість є жителями Північної Америки і Європи [1].

Отож, розглянемо детальніше як можна «видобути» біткоїн і заробити значну частину коштів на цьому. Існує дуже багато способів видобутку, але пропонуємо розглянути найосновніші:

1. Біткоїн-крани.
2. Заробіток на мобільних додатках.
3. Майнінг: звичайний і хмарний.
4. Арбітраж.
5. Торгівля на біржі.

1. Крани – це сайти, які платять біткоїни (Сатоші) за виконання певних простих дій / завдань: перегляд відео, введення капчі, серфінг веб-сайтів, кліки по рекламі.

Оплата за подібні завдання невисока: в середньому від 50 до 400 Сатоші, при цьому вкладення не потрібні.

Це найбільш простий спосіб заробітку біткоїнів з нуля, мінус полягає тільки в тому, що заробіток тут не великий, але, можна зареєструватися одночасно на декількох кранах.

5 найбільш надійних біткоїн кранів з хорошою репутацією: Adbtc.top, Freebitco.in, Btcclicks.com, Bonusbitcoin.co, Bestchange.com

2. Щоб заробляти без вкладень на мобільних додатках потрібно виконувати нескладні завдання, такі як: перегляд звичайної і відеореклами, введення капчі, відповідно за це будуть нараховуватися сатоші, які згодом можна перевести у біткоїн.

Однак, суттєвим недоліком є те, що будь-яка подібна програма може в будь-який момент перестати виплачувати гроші [2].

3. Стандартний майнінг (Mining) – “видобуток» біткоїнів на комп’ютерному устаткуванні, шляхом пошуку певного числа з-поміж величезного масиву інформації з певними, заданими системою, параметрами. Це не якісь абстрактні задачі, а зокрема підтвердження транзакцій (переказів) коштів всередині системи.

Ці завдання формуються у блоки. Розшифровування інформації у блоці здійснюється методом підбору – для цього і потрібні системі такі гігантські обчислювальні потужності.

Самому майнеру, навіть якщо у нього великі апаратні потужності, знайти таке число не під силу. Саме тому відбувається об’єднання одиночних систем в пули (mining pool), що представляють собою сервер, який розподіляє завдання по знаходженню числа між усіма учасниками.

Хмарний майнінг – це послуга з продажу чи оренди потужності для генерації блоків криптовалюти спеціалізованими дата-центрами.

На практиці хмарний майнінг являє собою фінансові інвестиції у генерацію блоків криптовалюти.

Щоб почати роботу як інвестор, необхідно зареєструвати себе на веб-майданчику постачальника послуг хмарного майнінгу (майнінгу), здійснити переказ на його рахунок бажаної суми та отримувати щоденні прибутки.

Можливість отримувати великі прибутки включає ризики, пов'язані з їх отриманням.

Спроможність легко залучити інвесторів та отримати великі гроші приваблює до ринку криптовалют велику кількість шахраїв.

Першою небезпекою можна назвати непорядність постачальника послуги, виявлено десятки шахрайських схем, які працюють як фінансові піраміди [3].

4. Суть його полягає в тому, що немає однієї єдиної ціни на біткоїн. Кожна біржа встановлює свої курси обміну біткоїнів, які можуть значно відрізнитися. А таких бірж в інтернеті, які дозволяють продати / купити біткоїни величезна кількість.

Для заробітку на арбітражі, по-перше, потрібно зареєструватися на великих біржах з обміну біткоїнів. Далі необхідно буде періодично стежити за ціною покупки / продажу на цих біржах (для цього можна для прикладу використовувати сервіс bitkurs.ru/markets).

У разі, якщо ціна на одній біржі помітно вище, а на іншій нижче – то на одній біржі ми купуємо за низьким курсом, а на іншій продаємо по високому.

5. Інвестиції в біткоїн - це довгострокове зобов'язання, часто з декількома цілями, такими як диверсифікація портфеля, хеджування ризиків, бізнес і т. д. Інвестори криптовалюти, як правило, незалежні від волатильності цін і навряд чи зможуть вийти зі своїх позицій.

На відміну від цього, більшість трейдерів підтримують тільки короткострокові позиції, перебуваючи в торгівлі максимум на кілька місяців, але найчастіше – на протязі декількох годин. Такі учасники ринку також надзвичайно чутливі до ціни, а прагнення до пошуку кращої вартості на вхід і вихід необхідно їм для відмови від своїх позицій, якщо вони виявляються не вигідними [3].

Отож, підсумовуючи все вище сказане, можемо розуміти, що заробіток на криптовалютах можливий і цілком реальний, тільки це потребує дуже багато часу та зусиль для вивчення даної галузі, але все ж інновації у галузі мережевої індустрії тільки вдосконалюються і ми повинні вдосконалюватися теж.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Як заробити біткоїни – кращі способи [Електронний ресурс]-Режим доступу: <https://bitcoin-ua.top/yak-zarobyty-bitkoiny.html>.
2. Манахов, В.А. Пірінгова електронна платіжна система - біткоїни/В.А. Манахов//Інновації в науці.- 2014. - №29.- С.218-224.
3. Новини та події мережі bitcoin: [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://bitcoin-info>.

**Тринадцята Маріанна Володимирівна, магістрантка 1 курсу,
Тулай Оксана Іванівна, д.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія**

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Сучасна пенсійна система України є трирівнева та включає як розподільчі, так і накопичувальні компоненти. Фактично в країні продовжує

домінувати солідарна пенсійна система, заснована на розподільчому принципі фінансування. Проте солідарні пенсійні системи формувалися в деякій іншій демографічній ситуації, а в умовах підвищення демографічного навантаження особами похилого віку – неспроможні забезпечити високий рівень пенсійного забезпечення. Окрім того, досі не відбулося запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи в Україні. Враховуючи вищезазначене, активізація недержавних пенсійних програм є найбільш реальною можливістю протидії демографічним ризикам.

Переваги недержавного пенсійного забезпечення у тому, що вони здатні гнучкіше, в порівнянні з державною пенсійною системою, враховувати індивідуальні потреби страхувальника. Оскільки, у межах добровільного пенсійного страхування існує можливість вибору форми виплати (регулярна протягом визначеного періоду або одноразова), а також страхувальник має право змінити НПФ за власним бажанням, обираючи собі фонд, що забезпечує найвищий інвестиційний дохід. Додатковою перевагою є можливість отримання пенсійних накопичень правонаступниками у випадку смерті учасника. Це дозволяє індивідуалізувати процес накопичення пенсійного капіталу. Окрім того, недержавні пенсійні програми передбачають можливість визначати умови пенсійного договору, керуючись як фінансовими можливостями учасника, так і розумінням специфіки власних потреб у майбутньому, можливо обмежити кількість років протягом яких здійснюватимуться пенсійні виплати, збільшивши їх розмір у визначеному періоді [3].

Станом на початок 2016 р. світові пенсійні активи накопичувальних фондів 16 найбільших ринків світу становили \$35,3 трлн. У США та Австрії пенсійні фонди концентрують понад 90% ВВП, Голландії – 120%, Швейцарії – 113%, в Україні пенсійні активи не перевищують 1% ВВП. До п'ятірки лідерів також входять США (\$22 трлн.), Велика Британія (\$3,2 трлн), Японія (\$2,7 трлн), Австралія (\$1,5 трлн), Канада (\$1,5 трлн). Середня пенсія у цих країнах становить близько 1500 дол./міс. за здійснення щомісячних внесків на рахунок недержавних пенсійних фондів у розмірі 15-18% від доходу [3].

Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється: НПФ шляхом укладення пенсійних контрактів між пенсійними фондами та їх вкладниками; страховими організаціями через укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду; банківськими установами шляхом укладення договорів про відкриття депозитних пенсійних рахунків для накопичення заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів фондом гарантування вкладів фізичних осіб. (рис.1.).

На основі аналізу основних показників діяльності НПФ за цей час варто зазначити тенденцію зменшення кількості НПФ в Україні: згідно з даними нового Нацкомфінпослуг, станом на 31.12.2017 р. в Держреєстрі фінансових установ містилася інформація про 64 НПФ та 22 адміністратори НПФ (станом на 31.03.2016 р. у Держреєстрі налічувалось 69 НПФ та 23 адміністратори). У 2015 році у Держреєстрі налічувалось 72 НПФ та 23 адміністратори. Найбільша

кількість НПФ зосереджена у м. Києві – 48 (або 72,7 % від загальної кількості зареєстрованих). Дійсно, даний факт підтверджений таким явищем, як надзвичайна концентрація та централізація, що тягне за собою ускладнення доступу до них населення переважної більшості регіонів [1].

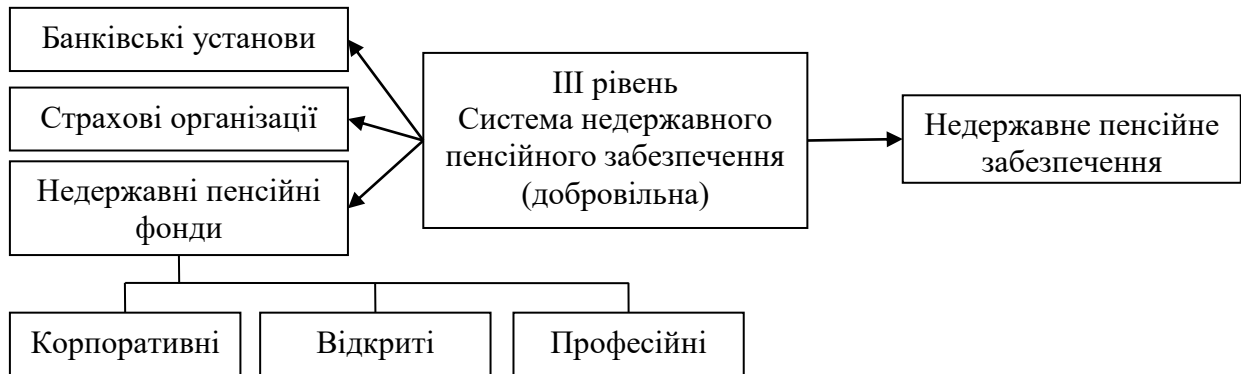


Рис. 1. Суб'єкти система недержавного пенсійного забезпечення

Станом на 31.12.2017 р. недержавними пенсійними фондами було укладено 58,7 тис. пенсійних контрактів, що виявилось на 6,2% (3,9 тис.) менше порівняно з 31.12.2016 р. При цьому з вкладниками - фізособами було укладено 51,7 тис. контрактів, з вкладниками – фізособами-підприємцями – 0,1 тис., а з вкладниками - юрособами – 6,9 тис. Пенсійні контракти укладено з 52,5 тис. вкладників, з яких 1,8 тис. (або 3,4%) – це юридичні особи, а 50,7 тис. або 96,6% – фізичні особи. Кількість вкладників НПФ станом на 31.12.2017 р. зменшилася у порівнянні з аналогічною датою 2016 року на 4 тис. або на 7,1%. Загальна кількість учасників НПФ на 31.12.2017 р. становила 840,8 тис. осіб (станом на 31.12.2016 р. їх нараховувалося 834 тис. осіб). Переважну більшість учасників НПФ (61,4%) становили особи віком від 25 до 50 років та особи вікової групи від 50 до 60 років (27%). Частка учасників НПФ вікової групи старше 60 років дорівнювала 10,2%, вікової групи до 25 років – 1,4%. При цьому в кожній віковій групі більшість становили чоловіки, крім групи старше 60 років їхня кількість перевищувала жінок у 2,5 рази.

Пенсійні виплати з НПФ (одноразові та на визначений строк) станом на 31.12.2017 р. склали 696,3 млн. грн., що виявилось на 10,5% більше в порівнянні зі станом на 31.12.2016 р. При цьому одноразові виплати зросли на 1,3%, а пенсійні виплати на визначений строк – на 45,9%. Сукупно недержавними пенсійними фондами станом на 31.12.2017 р. було здійснено пенсійних виплат (одноразових та на визначений строк) 78,8 тис. учасників, що склало 9,4% від їх загальної кількості. Середній розмір одноразової пенсійної виплати на одного учасника НПФ, який отримав / отримує пенсійну виплату одноразово, станом на 31.12.2017 р. дорівнював 6,8 тис. грн. (станом на 31.12.2016 р. – 6,4 тис. грн.), а середній розмір пенсійної виплати на визначений строк на одного учасника НПФ, який отримав / отримує пенсійну виплату на визначений строк, – 47,8 тис. грн. (станом на 31.12.2016 р. – 33,9 тис. грн.). Сума пенсійних внесків до НПФ станом на 31.12.2017 р. дорівнювала 1897,3

млн. грн., збільшившись у порівнянні з аналогічним періодом 2016 року на 0,1% (2,1 млн. грн.) [2].

Як бачимо, НПФ в період реформ 2015-2017 років розвиваються досить повільно, що пов'язано як із нестабільними суспільно-політичними, економічними, правовими тенденціями, так і низькою платоспроможністю населення, повільною швидкістю державного стимулювання, а головне – низьким ступенем суспільної довіри до фінансових інститутів.

Також для більш ефективного функціонування НПФ потрібно вдатися до запланованих заходів реформування системи адміністративно-правового нагляду за діяльністю НПФ. До сукупності заходів з удосконалення системи адміністративно-правового нагляду за діяльністю НПФ слід віднести: встановлення чіткої ієрархії та розподілу функцій серед контролюючих, наглядових, фіскальних і правоохоронних органів; законодавче підтвердження правового статусу установи та уніфікація законодавства, що регулює діяльність з НПЗ; посилення інвестиційної політики, що безпосередньо впливає на стан захисту коштів; удосконалення та створення законодавчо-правового та організаційного підґрунтя елементів реалізації інвестиційної політики; утворення професійного об'єднання НПФ в організацію саморегулювання; підвищення рівня інформаційно-правової роботи в сфері додаткового НПЗ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Баланюк Н.Ю. Проблеми функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні в період реформ 2015–2017 років [Електронний ресурс] / Н.Ю. Баланюк, І.О. Федоров // Форум права: електрон. наук. Фахове вид. 2017. № 4. С. 8–12. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2017_4_3.pdf*
2. *Владика Ю.П. Напрями розвитку недержавного пенсійного забезпечення [Електронний ресурс] / Ю.П.Владика // Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 19. 2017. С. 382-386. Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/19-2017/75.pdf>*
3. *Черненко К. П. Проблеми та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні [Електронний ресурс] / К. П.Черненко // Економіка та держава № 10. 2015. Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/10_2015/13.pdf*

**Григораш Христина Володимирівна, магістрантка 1 курсу,
Алексєєнко Людмила Михайлівна, д.е.н., професор,
завідувач кафедри обліку та фінансів**

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

«Економічна проблема: як у всіх забрати, щоб кожному додати»

Хенрик Ягодзинський

Забезпечення успішного розвитку суспільних відносин країни передбачає створення сприятливих умов для стимулювання довгострокового економічного зростання. Це зумовлене результативністю вирішення питань щодо підвищення ефективності бюджетних видатків та їх оптимізації.

Видатки бюджету – це кошти, що спрямовуються на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом, за винятком коштів на

погашення основної суми боргу та повернення надміру сплачених до бюджету сум [1].

Особливості структури видатків бюджету зумовлюються соціально-економічним устроєм країни, рівнем економічного розвитку, встановленими відносинами власності і навіть специфікою історичного шляху країни, ментальністю населення. Саме тому пошук оптимальних обсягів бюджетних видатків, а також їх структури необхідно проводити для кожної країни окремо, враховуючи історичні, національні, соціально-економічні та інші умови їх розвитку.

Для України ефективність розподілу бюджетних коштів необхідно класифікувати за декількома напрямками:

- пропорції розподілу коштів між місцевими та державним бюджетами;
- розподіл коштів за функціональною структурою видатків;
- напрямками використання ресурсів усередині кожної з функцій.

Структура видатків бюджету за функціональною класифікацією характеризує загальні цілі державного управління.

Бюджетна політика має базуватися на основі науково обґрунтованої концепції розвитку бюджетних відносин у складі фінансової політики, спрямованої на створення умов для підвищення якості державних послуг, соціально-економічного розвитку країни та територій.

В Україні пріоритетними є видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, освіту, економічну діяльність, охорону здоров'я та загальнодержавні функції. На їх фінансування держава виділяє понад 80% коштів Зведеного бюджету України.

Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» визначає такі фактори, що вплинули на видаткову частину бюджетів усіх рівнів у I кварталі 2017 року:

- підвищення мінімальної заробітної плати;
- підвищення розмірів посадових окладів державних службовців;
- збільшення прожиткового мінімуму на одну;
- видатки на оплату комунальних послуг та енергоносіїв закладів охорони здоров'я, що належать до комунальної власності, перекладаються на місцеві бюджети;
- фінансування окремих закладів охорони здоров'я, що знаходяться у сфері управління МОЗ, передається у розпорядження органів місцевого самоврядування [2].

Видатки на охорону навколишнього природного середовища, а також духовний і фізичний розвиток складають найменшу частку в загальному обсягу видатків Зведеного бюджету України.

Але, щоб визначити оптимальний розмір бюджетних видатків, потрібно враховувати як фінансові можливості держави, так і стан її економіки.

Наявність перелічених проблем потребує пошуку напрямів оптимізації системи видатків бюджету. Тому основними завданнями мають бути наступні:

- зменшення до оптимального рівня видатків на утримання органів державно влади і управління, судів і прокуратури, а також упорядкування структури названих органів;
- збільшення до оптимального рівня видатків державним підприємствам для підтримання їх рівня розвитку та сприяння їх стабілізації. Серед таких видатків першочерговому фінансуванню підлягають сільське господарство, паливно-енергетичний комплекс та обробна промисловість;
- раціоналізація видатків на соціальну сферу (перегляд пільг, поширення платних послуг, перегляд рівня мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму);
- оптимізація видатків бюджету без скорочення пільг за рахунок послідовного впровадження госпрозрахункових форм фінансування установ, зокрема самофінансування;
- оптимізація мережі виконавців бюджетних програм для того, щоб на одне завдання припадала мінімальна їх кількість;
- узгодженість бюджетного і податкового законодавства стосовно тих норм, які забезпечують збалансованість дохідної та видаткової частин та мінімізують кількість внесених змін до діючих законів протягом бюджетного періоду.

Важливо зазначити, що підвищення рівня результативності видатків бюджету передбачає врахування: розміру фінансових вкладень державних заходів за конкретними статтями бюджету, період часу, після якого почнеться повернення коштів з розбивкою фінансів за етапами отримання і використання бюджетних коштів; величини сукупного доходу, отриманого від розподілу бюджетних коштів, а також доходу за кожним конкретним напрямом витрат.

Забезпечення ефективності бюджетних видатків передбачає оптимізацію їх частки за кожним напрямом у загальній структурі так, щоб їх фінансова архітектоніка забезпечувала вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Отже, в сучасних умовах використання державних видатків як стимулу для забезпечення подальшого розвитку національної економіки можливе за умови оптимізації складу та структури видатків за окремими напрямами фінансування, а також використання дієвих механізмів формування доходів держави як джерела покриття відповідних видатків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2542-14>*
 2. *Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України, 2017 рік, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/09/vud_gos_budg_II_kv_2014_2017.pdf*
 3. *«Моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України», [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua/sites/default/files/2017_01_budget_new_ukr.pdf*
-

Смолянський Олександр Анатолійович, *магістрант 1 курсу,*
Ляхович Галина Іванівна, *к.н.д.у, доцент,*
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Визначення напрямів фінансової стратегії є предметом численних дискусій, оскільки прояв фінансових компетенцій пов'язаний не тільки із залученням і використанням фінансових ресурсів, але і з оптимальним їх розподілом, вибором економічно обґрунтованих їх джерел, формуванням інвестиційної привабливості підприємства тощо.

Загальними напрямками є стратегія формування фінансових ресурсів (або стратегія фінансування) й інвестиційна стратегія (або стратегія їх використання). Висвітлена єдність пояснюється змістом фінансової діяльності, що характеризується визначеною вище дихотомією – необхідністю залучення джерел фінансування та їх цілеспрямованим використанням.

Аналізуючи представлені в науковій літературі підходи, на наш погляд, слід звернути увагу на різноманітність аспектів фінансової діяльності, які, відповідно до праць [1; 4] можуть мати стратегічний характер – це і правові відносини, і податкова сфера, і ціноутворення. З нашої точки зору, такий плюралізм, на жаль, не сприяє упорядкуванню процесу формування фінансової стратегії, адже побудова, наприклад, легітимних правових відносин із зовнішніми фінансовими інституціями є предметною сферою права, тому, розробляючи фінансову стратегію, слід передбачати лише певний час на укладання угод із кредиторами або інвесторами, а не будувати в її межах систему довгострокових дій із правового забезпечення.

У зарубіжній практиці фінансового менеджменту досить часто як окремий напрям фінансової стратегії пропонується розробляти стратегію розподілу прибутку [3; 2]. У ході такого розподілу має бути прийнято рішення про співвідношення між часткою прибутку, що реінвестується, та часткою прибутку, що спрямовується на дивідендні виплати й інші цілі споживання.

Аналогічних позицій ми дотримуємось і стосовно стратегії підвищення якості управління фінансовою діяльністю, запропонованої вперше І. Бланком [4] і підтриманої низкою вітчизняних й російських дослідників [1]. Але, на відміну від забезпечення фінансової безпеки, яка безпосередньо формується у фінансовій сфері, підвищення якості управління знаходиться в прямій компетенції кадрової служби підприємства та його інформаційного відділу (або відділу з інформаційних технологій). Якість управління фінансовою діяльністю, в першу чергу, залежить від компетенцій персоналу та його здатностей до розвитку, відповідно, вимоги до їх формування висуваються у процесі розробки кадрової стратегії підприємства. Стосовно інформаційного забезпечення прийняття фінансових рішень, то воно має виступати елементом загальної інформаційної системи підприємства, яка організовує і упорядковує весь інформаційний потік залежно від потреб і користувачів. За визначених умов

підвищення якості управління фінансовою Існуючі у фаховій літературі пропозиції стосовно виділення стратегії на ринках грошей і цінних паперів [4], хоча і можуть мати місце за диверсифікованої фінансової діяльності підприємства, проте не виключають необхідності розробки стратегічних рішень щодо залучення та використання грошових коштів та/або емісії/купівлі цінних паперів. Отже, поведінка підприємства на цих ринках все одно зумовлює доцільність розробки насамперед ключових напрямів фінансової стратегії: формування та використання фінансових ресурсів, а форма самих фінансових ресурсів при цьому буде мати вже другорядне значення.

Грунтовні дослідження фінансової стратегії та її напрямів проведено І. Геращенко, якою запропоновано виділяти інвестиційну, кредитну та структурну фінансові стратегії [5]. Якщо з приводу інвестиційної стратегії науковцями досягнуто спільної думки, то кредитна, з нашої точки зору, за змістом повністю співпадає зі стратегією формування фінансових ресурсів (за термінологією І Бланка). Між тим, таке формулювання не можна визнати досить вдалим, оскільки підприємство може запроваджувати консервативний підхід до фінансування виключно за рахунок власного капіталу, відмовляючись від кредитування взагалі. За таких умов формування кредитної стратегії, хоча за змістом цілей і дій є зрозумілим, проте не співвідноситься з типом заходів.

Стосовно «структурної» стратегії (за І. Геращенко), то вважаємо необхідними зазначити, що в авторському трактуванні вона є процесом оптимізації структури капіталу, активів, власного капіталу, розподілу прибутку, тобто саме тих дій, які мають здійснюватися не відокремлено, а під час розробки та прийняття стратегічних рішень щодо формування та використання фінансових ресурсів.

Отже, зважаючи на висловлені зауваження, вважаємо коректним точку зору тих науковців, які пропонують виділяти два принципові напрями фінансової стратегії, що у сукупності описують зміст усіх можливих стратегічних цілей і дій у сфері фінансової діяльності підприємства: стратегію фінансування та інвестиційну стратегію, кожна з яких визначається власною системою цілей і об'єктів.

Таким чином, розроблена система напрямів, цілей і об'єктів фінансової стратегії дозволяє сформулювати комплексне уявлення про сфери прийняття стратегічних рішень у фінансовій діяльності підприємства та становить підґрунтя для визначення послідовності дій щодо впливу на визначені об'єкти стратегічного управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бараненко С.П. *Виды и элементы финансовой стратегии предприятия* / С.П. Бараненко, В.С. Михель // *Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: сб. науч. трудов.* – 2012. – С. 17-25.
2. Genes A. *Corporation Financial Strategy [Електронний ресурс]* / A. Genes. *Режим доступу:* <http://ezinearticles.com/?Corporation-Financial-Strategy&id>.
3. Pavlíček J. *Corporate Financial Strategy in SMEs* / J.Pavlíček // *Proceedings of the World Congress on Engineering.* – 2009. – Vol. II. – P. 1356-1358.
4. Бланк И. А. *Финансовая стратегия предприятия* / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр; Эльга, 2004. – 720 с.

**Панчишин Андрій Ярославович, магістрант 1 курсу,
Алексєєнко Людмила Михайлівна, д.е.н., професор,
завідувач кафедри обліку та фінансів**

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Вагома частина доданої вартості багатьох продуктів створюється не стільки на стадії матеріального виробництва, скільки на стадії маркетингу, науково-дослідних, дослідно-конструкторських і технологічних робіт, планування, транспортування, продажу та обслуговування, дизайн, контроль якості, брендинг та обслуговування, тобто ті види діяльності, які безпосередньо пов'язані з генеруванням, трансформацією і використанням нематеріальних активів.

Перехід до нового етапу суспільства, в якому нематеріальні активи стають вагомим чинником суспільного виробництва, характеризує водночас перехід до нової структури спожитої вартості. Проте, зміни не стільки на макрорівні, скільки на мікрорівні визначають суттєві зрушення в економічних характеристиках сучасного суспільства, зокрема змінюється структура собівартості всіх матеріальних продуктів, конкурентні стратегії, зміст економічної практики тощо [2].

Таким чином, нематеріальні активи потенційно можуть збільшувати ринкову вартість, підвищувати інвестиційну привабливість підприємства за умови ефективного їх використання у власному виробництві, комерціалізації прав інтелектуальної власності іншим суб'єктам господарювання. Це пояснюється тим, що ефективність використання нематеріальних активів на підприємствах пов'язана з їх здатністю генерувати інновації в якості відтвореного ресурсу. Такий процес потребує широкого використання інтелектуального потенціалу, творчості, сукупності знань наукових і виробничих колективів.

Слід відзначити, що сучасний етап розвитку світової економіки характеризується інтенсивними процесами розробки та впровадження у виробничий процес найновіших досягнень науки і техніки, які є об'єктами інтелектуальної власності. За підрахунками НАНУ, в Україні під час оцінювання вартості підприємств інтелектуальна власність враховується лише в розмірі 1%, тоді як у країнах Європейського Союзу цей показник сягає 50–85% [4].

Однак, не дивлячись на велику кількість нормативних актів, облік нематеріальних активів в Україні не достатньо врегульований. Нематеріальні активи є важливим об'єктом бухгалтерського обліку за своїми характеристиками, своїм складом, за рівнем впливу на результати господарської діяльності та фінансовий стан підприємства. З огляду на тенденції розвитку світових ринків нематеріальні активи виступають в якості головного каталізатора створення вартості підприємства, а їх частка в структурі

капіталу постійно зростає. Порядок обліку нематеріальних активів зображено на рис. 1.

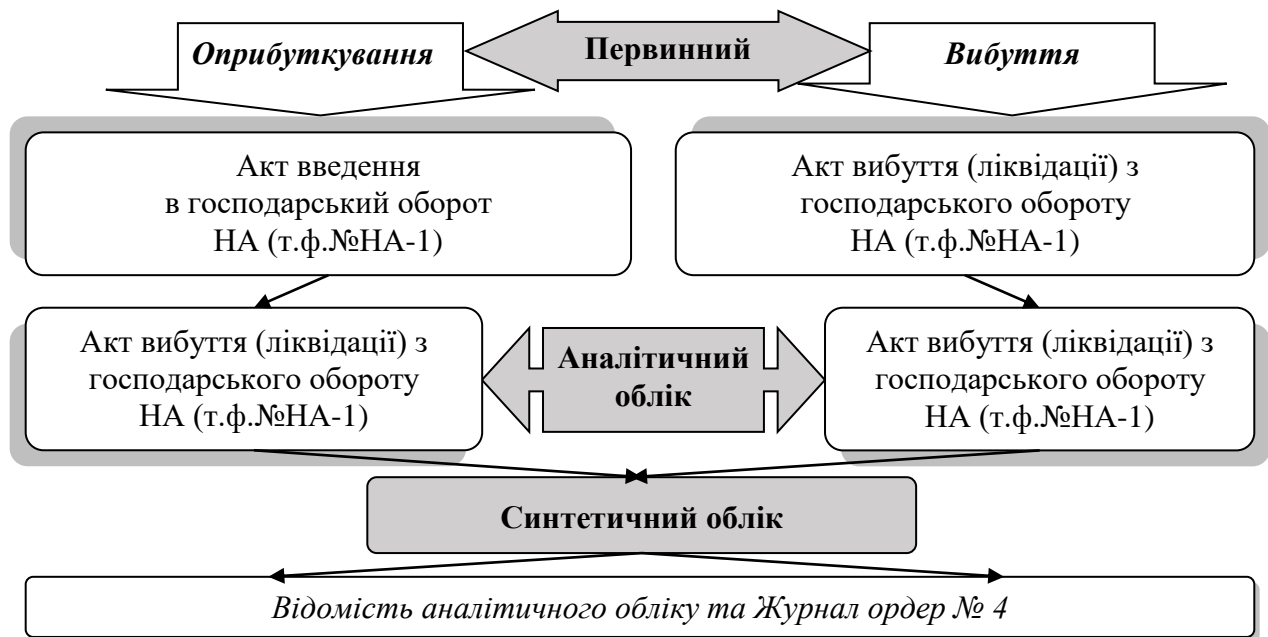


Рис. 1. Порядок обліку нематеріальних активів

Різні підходи в обліку нематеріальних активів за міжнародними та національними стандартами вимагають корегування складу нематеріальних активів при трансформації звітності за П(С)БО у звітність, що відповідає вимогам МСФЗ. Якщо подивитися баланс вітчизняного підприємств, то в більшості випадків можна побачити або відсутність нематеріальних активів або наявність їх лише у незначній сумі. Але це не означає, що нематеріальні активи на такому підприємстві не відіграють суттєвої ролі у його господарській діяльності [4].

Методологічні засади формування інформації у бухгалтерському обліку про нематеріальні активи та розкриття даних про них у фінансовій звітності визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 „Нематеріальні активи”, розробленим на базі Міжнародного стандарту фінансової звітності 38. Відповідно до п.4 П(С)БО 8 нематеріальним активом є „немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований” [3].

Облік нематеріальних активів – проблема, яка досить актуальна в практиці роботи підприємств. Вона пов'язана передусім з питаннями класифікації нематеріальних активів, а також способами їх надходження.

Вплив на теорію та практику бухгалтерського обліку загалом і нематеріальних активів, зокрема, має його трансформація до міжнародних стандартів. Безсумнівним є необхідність врахування в цих питаннях існуючого зарубіжного досвіду, однак з орієнтиром на вітчизняні реалії, а також максимальним наближенням теоретичних надбань до діючої практики [1].

Варто зазначити, що складність оцінки нематеріальних активів зумовлена також відсутністю методики оцінки майбутніх економічних вигід від

використання об'єкта. При визнанні нематеріального активу припускається, що він буде використовуватися протягом тривалого періоду часу.

Актуальною проблемою сучасного обліку є здатність достовірно відображати інформацію про нематеріальні активи у фінансовій та інших видах звітності. Запорукою цього є процес визначення реальної науково обґрунтованої цінності об'єкта нематеріальних активів – оцінка.

Особливістю останньої є наявність цільового характеру та відсутність єдиного універсального методу. Достовірна та науково-обґрунтована оцінка має особливе значення при включення об'єктів інтелектуальної власності до статутного капіталу, при злитті підприємств або поділу організації для визначення майнових частин у статутному капіталі, при складанні фінансової звітності, оцінці застави під отримуваний кредит, визначенні збитків при виявленні порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності тощо [2].

Практична проблема, пов'язана з оцінкою нематеріальних активів, часто виникає під час проведення їх інвентаризації та виявленні таких, що не відображені на балансі підприємства.

Відповідь на питання щодо правильної оцінки таких об'єктів частково дає П(С)БО 8 та Національний стандарт 4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності" [3].

Однак, у довгостроковому періоді надзвичайно важко спрогнозувати ймовірність переваг визнаного нематеріального активу, а тим більше – оцінити ефект від його використання.

Особливої уваги потребує вирішення проблем оцінки об'єктів нематеріальних активів, створених власними силами, адже такі активи надзвичайно важко ідентифікувати та оцінити. По цій причині їх взагалі не відображають в обліку, а всі витрати на їх створення відносять до поточних витрат звітного періоду.

Таким чином, правильний процес обліку та управління нематеріальними активами значно впливає на фінансовий стан підприємства. З огляду на тенденції розвитку світової економіки, нематеріальні активи виступають як головний каталізатор створення вартості підприємства, а їх частка в структурі капіталу постійно зростає.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кузіна Р.В. *Корпоративний облік і звітність в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку* : [монографія] / Р.В. Кузіна. – Херсон : Грін Д.С., 2015. – 416 с.
2. Побережець О.В., Іванова К.В. *Ідентифікація та класифікація нематеріальних активів та проблеми їх визначення* [Електронний ресурс] / О.В. Побережець, К.В. Іванова // *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. – 2012. – № 2 (3). – С. 98-104. – Режим доступу до журн.: <http://www.economics.opi.ua/n3.html>
3. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи"* // *Бухгалтерія*. - № 29(652). - 2005. - С.48-51.
4. Стояненко І. В. *Управління нематеріальними активами підприємства: сучасні реалії та перспективи розвитку* // [Електронний ресурс] // *Ефективна економіка*, 2015. – № 7. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2196>

Ветоха Наталія Юріївна, *магістрантка 1 курсу,*
Сабецька Тетяна Ігорівна, *к.е.н.,*
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

СТРАТЕГІЯ ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Сучасна система охорони здоров'я у нашій країні наразі потребує реалізації дієвих та ефективних реформ у сфері її фінансування. Адже залишена у спадок радянською системою так звана “безоплатна медицина” з потужною науковою школою та кадровим потенціалом в умовах ринкових відносин зіткнулася із без перебільшення глобальною проблемою – хронічним недофінансуванням медичних закладів, які змушені “виживати”, шукаючи інші джерела доходу. Значний дефіцит бюджету медичної галузі, який спостерігається уже протягом останніх двох десятиліть, є найвагомішою причиною суттєвого погіршення якості медичної допомоги в Україні.

Наразі основними джерелами фінансування медичної допомоги в Україні, що надається державними, комунальними чи відомчими лікувально-профілактичними закладами, є [2, с. 7]:

1. Кошти державного та місцевих бюджетів.
2. Благодійні внески юридичних і фізичних осіб.
3. Особисті (приватні) внески фізичних та юридичних осіб за послуги, надані медичними установами.
4. Існуючі поза рамками законодавства гонорари за послуги медичним працівникам (мова йде про платежі, які пацієнти сплачують безпосередньо медичним працівникам у вигляді “вдячності” за приділену їм увагу).
5. Фінансові ресурси фондів добровільного медичного страхування.

Як свідчать офіційні статистичні дані, на фінансування сфери охорони здоров'я в Україні щорічно спрямовується близько 3% ВВП, що надзвичайно мало. Для порівняння, навіть у таких економічно розвинених країнах, як Німеччина і США, де на медицину державою витрачається понад 10% ВВП, спостерігається брак державного фінансування.

Власне, нездатність держави забезпечити належний рівень надання медичної допомоги стимулює громадян до пошуку альтернативних шляхів отримання якісних медичних послуг, відтак належну і своєчасну медичну допомогу в нашій країні можуть отримати лише ті, хто здатні за неї заплатити. Задля підвищення доступності й покращення якості вітчизняного медичного обслуговування населення необхідно проводити реформування сфери охорони здоров'я та знаходити нові підходи до планування, управління та фінансування медичної галузі. Цікавим і корисним у даному аспекті може бути досвід зарубіжних країн.

Зокрема, у Фінляндії медичне забезпечення здійснюється через громадську систему охорони здоров'я та систему медичного страхування, також близько половини роботодавців добровільно організовують надання

додаткових медичних послуг для своїх працівників. Окрім цього громадяни країни можуть отримати приватні медичні послуги, які частково фінансуються державою, а саме Національним фондом медичного страхування. Так, за програмою медичного страхування у Фінляндії на 50–100% покриваються витрати на ліки, на 60% – гонорар лікаря, на 60% – вартість стоматологічних послуг.

Система обов'язкового медичного страхування у Німеччині охоплює близько 88% населення і фінансується за рахунок внесків найманих працівників та роботодавців. Працівники, дохід яких нижчий за встановлений рівень, обов'язково повинні бути учасниками державної програми, а люди з вищим рівнем доходу можуть обрати або державну програму медичного страхування, або ж застрахуватися у одній із приватних страхових компаній.

Система охорони здоров'я у Франції характеризується поєднанням загальнообов'язкових державних програм і сектору приватного медичного страхування. При цьому пацієнт має право вільного вибору надавача медичних послуг. Загальний доступ до медичних послуг здійснюється через національну систему медичного страхування, яка охоплює 99% населення Франції. Оскільки національна система медичного страхування не є всеохоплюючою і дозволяє отримувати лише базовий обсяг медичних послуг, 87% громадян зареєстровані у програмах добровільного медичного страхування, а медичну допомогу найбільш вразливим верствам населення надають благодійні організації.

Найвідомішим прикладом універсальної державної медичної системи є Національна служба охорони здоров'я Великобританії, яка охоплює все населення країни і фінансується за рахунок системи загального оподаткування. Практично всі медичні послуги є безоплатними, за винятком окремих випадків, коли пацієнт вимагає додаткового лікування, яке не вважається необхідним із клінічної точки зору, також існує співплата стоматологічних послуг для окремих груп населення.

На відміну від централізованої медичної системи Великобританії, система охорони здоров'я Італії характеризується значним рівнем децентралізації, а її фінансування носить переважно державний характер із незначною часткою співфінансування медичних послуг населенням. Державою встановлений мінімальний гарантований рівень медичних послуг для громадян, а також визначені умови отримання медичної допомоги від приватних закладів. Незважаючи на універсальність італійської системи медичного забезпечення, вона є надто бюрократизована, загалом рівень системи охорони здоров'я в Італії є нижчим за середній у Європейському Союзі.

Медична система Нідерландів функціонує на основі поєднання соціального страхування, який покривається біля 64% населення країни, і приватного, яке охоплює, відповідно, 36% громадян. Через існування так званого “порогу доходу” із програми державного соціального страхування виключається значна частина населення з високими доходами, зокрема й ті, що працюють самі на себе, яка змушена долучатися до програм приватного медичного страхування, також за спеціальною обов'язковою програмою здійснюється медичне страхування державних службовців.

На відміну від Європейських держав, у США відсутня загальна система надання медичних послуг, виняток становить система “Медікейр”, яка охоплює громадян віком більше 65 років та інвалідів. Усі інші категорії населення беруть участь у різноманітних приватних програмах медичного страхування, при цьому страхові внески сплачують як наймані працівники, так і їх роботодавці. У випадку відсутності медичної страховки медичну допомогу можна отримати лише на умовах повної оплати з боку пацієнта.

Отже, узагальнюючи досвід зарубіжних країн у сфері фінансування системи охорони здоров’я, можна виокремити чотири основні моделі [2, с. 18-20]:

1. Скандинавська модель (Нідерланди, Фінляндія, Великобританія) ґрунтується на принципі універсальної солідарності, коли усі громадяни (працюючі, домогосподарки, безробітні, пенсіонери, чи діти) мають рівне право і однаковий доступ до медичних послуг. Тобто незалежно від джерел фінансування медичної системи (з держбюджету чи страхових внесків), нею рівноправно користуються всі ті, хто має потребу в медичному обслуговуванні. Виходить, що ті громадяни, які своїми страховими внесками фінансують медичну систему, платять за медичні послуги не тільки для себе, але й для тих, хто нездатний здійснювати страхові платежі.
2. В основі європейської моделі (Франція, Італія, Німеччина) також лежить солідарний підхід, але схеми медичного страхування значно відрізняються залежно від місця роботи та величини страхових внесків працюючих громадян. При цьому система медичного страхування охоплює осіб, які працюють за наймом чи самі на себе і сплачують страхові внески, а також членів їхніх сімей. Право на отримання медичної допомоги мають і незастраховані громадяни (пенсіонери, безробітні, студенти, одинокі матері, інваліди) через спеціальні соціальні схеми та програми.
3. Американська модель фінансування системи охорони здоров’я (США) побудована не на солідарності, а функціонує за принципом приватного медичного страхування, коли захист отримують ті, хто здатні за нього платити. Незастраховані особи опиняються фактично поза межами системи медичного страхування і можуть розраховувати на певний мінімальний рівень медичної допомоги, гарантований і профінансований державою.
4. Постсоціалістична модель застосовується у колишніх країнах соціалістичного табору, де система фінансування охорони здоров’я перебуває на етапі реформування й покрокового переходу від повного державного забезпечення на солідарній основі до запровадження медичного страхування. Разом з тим слід врахувати, що у постсоціалістичних країнах із невисоким рівнем добробуту приватне медичне страхування доступне лише заможним громадянам, а тому воно повинно розглядатися як допоміжний інструмент.

Незважаючи на існування дієвих та ефективних систем охорони здоров'я, європейські країни, так само як і Україна, стикаються з певними проблемами у даній сфері. Насамперед негаразди стосуються фінансуванням медичної системи, адже щорічно спостерігається зростання витрат на медицину як через тенденцію до старіння населення, так і через запровадження нових дорогих медичних технологій та ліків. А тому постійний моніторинг, виважений підхід до стратегічного планування та своєчасне реформування медичної галузі можуть стати тими інструментами, які дозволять організувати дійсно ефективну систему охорони здоров'я, що користуватиметься довірою та підтримкою громадян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бурбела А.Л. Реформи фінансування в галузі охорони здоров'я в пострадянських країнах: уроки для України / А.Л. Бурбела // Економіка і суспільство. – 2017. – №8. – С. 201–207.
2. Досвід країн Європи у фінансуванні галузі охорони здоров'я. Уроки для України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/14_reviewbook_uk.pdf.
3. Финансирование здравоохранения в Европейском союзе. Проблемы и стратегические решения / [S. Thomson, T. Foubister, E. Mossialos] // ВОЗ. – 2010. – Вып. 17. – 241 с

**Каляндрук Христина Володимирівна, студентка 3 курсу,
Стефанків Оксана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

СУЧАСНИЙ СТАН І НАПЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ

Категорія фінансів включає в себе такі складові: особисті фінанси, корпоративні фінанси та публічні фінанси. Фундаментом фінансової системи є корпоративні фінанси, оскільки саме корпоративний сектор є суттєвим джерелом ресурсів для функціонування публічних та особистих фінансів.

Корпоративні фінанси – це наукова категорія, яка має чітко визначені функції, зміст та методологічний каркас. Досить влучне є трактування сутності корпоративних фінансів А. Дамодараном: «корпоративні фінанси охоплюють всі рішення підприємств, які мають фінансові наслідки». Мова йдеться про рішення щодо інвестицій, фінансування у сфері дивідендної політики [1]. Як зазначив перший CFO компанії BASF, кожна підприємницька ціль врешті-решт зводиться до фінансової цілі, головні параметри підприємства перш за все є фінансовими параметрами, всі підприємницькі рішення слід розглядати з фінансової точки зору [2].

Функції корпоративних фінансів на сучасному підприємстві реалізуються передусім фінансовим директором (chief financial officer – CFO) та службами що йому підпорядковуються. Відповідно до англосаксонської моделі організації корпоративних фінансів, розрізняють два блоки компетентності фінансових служб:

- 1) корпоративне казначейство (corporate treasure) – сукупність завдань, пов'язаних із фінансуванням та інвестуванням;

2) контролінг (controlling) – планування, аналітика, контроль і репортинг, у т. ч. на основі обробки даних різних видів обліку.

За результатами досліджень компанії «Делойт», 52 % опитуваних фінансових директорів віднесли до числа ключових компетентностей CFO завдання, пов'язані з контролінгом, 50 % - із фінансуванням, 48 % - зі стратегічним плануванням, 38 % - з обліком, 33 %- з менеджментом персоналу, 29% - з інформаційними технологіями [3].

Станом на сьогоднішній день функціонал фінансового директора підприємства та підпорядкованих йому служб трансформується з «профі у фінансуванні і показниках» у «профі з питань розроблення та реалізації стратегії». Додана вартість, котра генерується фінансовими службами, вимірюється мінімізацією витрат підприємства на капітал і максимізацією показників результативності діяльності бізнесу загалом та його окремих сегментів. Вирішальними критеріями успішності фінансових служб в подальшому й виробництва ними доданої вартості є: орієнтація на клієнтів, якість і швидкість виконання завдань, надійність, транспарентність, розуміння бізнесу. Інвестори повинні не лише проводити моніторинг фінансових показників, а й спостерігати, як компанія налагоджує відносини із зовнішніми та внутрішніми стейкхолдерами.

Корпоративні підприємства можуть досягти конкурентних переваг лише в разі, якщо технології генерування фінансових рішень заключатимуться на найновіших досягненнях науки й техніки, враховуватимуться сучасні тренди у сфері корпоративних фінансів. Один із таких трендів полягає в побудові фінансового менеджменту в компаніях на вартісно-орієнтованих засадах.

Фахівцями Філіппс-Університету (м. Марбург) проаналізовано 1676 підприємств, чії акції торгуються на Франкфуртській фондовій біржі, протягом періоду з 2002 по 2014 рр. Висновки проведеного ними дослідження заключаються в наступному:

- вартісно-орієнтовані системи контролю впливають на прийняття фінансових рішень компанії в короткостроковій перспективі;
- компанії, що імплементували у свою діяльність вартісно-орієнтоване управління, мають вищу і швидшу схильність до зниження рівня чистого робочого капіталу, котрий є вищий, ніж таргетована мета.

Основною категорією корпоративних фінансів і визначальним чинником діяльності підприємства є капітал. Відомо, що недієздатність окремих сегментів фінансового ринку є серйозною перешкодою для розвитку корпоративного сектору. Більшості країн із ринками, що розвиваються, притаманний низький рівень ринку корпоративних цінних паперів. В Україні це питання стоїть особливо гостро, оскільки вітчизняний ринок капіталів не виконує жодної з покладених на нього функцій. В доповіді завідувача відділу фінансів реального сектору ДУ «Інститут економіки і прогнозування НАН України» професора В.В. Зимовця проаналізовано аномалії фінансів мікроекономічного рівня. Він виділив такі основні ознаки деформованої моделі:

- надмірна боргова залежність;
- незадовільна платіжна дисципліна;

- незначна роль банків у фінансуванні підприємств (менш ніж 15 % фінансування);
- нагромадження капіталу в тіньовому секторі.

Суттєвим чинником високого рівня декапіталізації корпоративного сектору за висновками В. В. Зимовця є збитки реального сектору економіки за 2014-2015 рр. через знецінення гривні та втрату коштів у результаті «очищення» банківської системи; падіння попиту й зменшення завантаження потужностей; ухиленням від оподаткування, викривленням фінансової звітності, скорочення прибутку. Вченим уведено поняття ресурсного вичерпання фінансового сектору, що характеризується значним переважанням державного боргу над грошовою масою (M2). За норми 50 % у 2016 р. цей показник становив близько 200 %. Протягом 2005-2016 рр.

Розвиток корпоративних фінансів також значною мірою залежить і від наявності чітких правил гри щодо відносин всередині підприємства, між бізнесом і державою, фінансовим та корпоративним секторами. Для цього необхідно створити якісне інституційне забезпечення функціонування корпоративного сектору та грамотно використовувати фінансово-кредитні важелі державної підтримки фінансових інновацій, зокрема фіскальні інструменти впливу, які розглядаються професорами А. М. Поддєрьогіна, О. М. Тимченко, Т. В. Паєнтко.

А. М. Поддєрьогін описав механізм впливу процесу оподаткування прибутку на розвиток інноваційно-інвестиційної спрямованості підприємства та систематизував порядок формування системи оподаткування прибутку в Україні впродовж 1991-2017 рр. Професор наголосив на потребі стимулювати інноваційно-інвестиційну діяльність підприємств при визначенні об'єкта оподаткування, ставок податку, наданні цільових податкових пільг та обґрунтував перелік пропозицій щодо вдосконалення механізму оподаткування прибутку.

Таким чином, на розвиток корпоративних фінансів значно впливає якість використання фінансово-кредитних важелів державного регулювання фінансових відносин на рівні корпоративного сектору. В цей же час для прийняття ефективних фінансових рішень необхідно усунути причини нераціональної поведінки агентів та потенційних зловживань і конфліктів інтересів на рівні підприємств. Корпоративна звітність має містити відомості про бізнес-моделі, систему використовуваних ресурсів, комерційну діяльність, продукти й результати, а також про орієнтацію стратегії, управління, діяльності міжнародної компанії та її підрозділів на формування цінності в коротко-, середньо- й довгостроковому періодах [4].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Damodaran A. *Corporate finance: theory and practice*. - New Delhi : Wiley, 2002.- P. 982.
2. Paul W. *Die Rolle des Finanzchefs eines industriellen Unternehmen in krisenbedrohter Zeit* // *Corporate Finance*. – 2012.- № 7. – S. 367-373.
3. *Die Zukunft des CFO im Mittelstand* / Deloitte, 2009. URL: <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/Mittelstand/Die-Zukunft-des-CFO-im-Mittelstand.pdf>

4. Єфременко Т. І., Жук В. М., Ловінська Л. Г. *Інформація в антикризовому управлінні: глобальний аспект стандартизації обліку та фінансової звітності*. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2015. 400 с.
-

**Шумей Іванна Любомирівна, магістрантка 1 курсу,
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

СИСТЕМА МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Сучасний страховий ринок України посідає вагоме місце у фінансовій системі держави. Розвиток медичного страхування повинен бути особливо важливим напрямком державної політики, оскільки він є одним з основних шляхів до реформування системи охорони здоров'я.

На сучасному етапі в Україні дуже гостро стоїть питання реформи охорони здоров'я. Застарілі та досі не вирішені завдання в галузі охорони здоров'я, поява нових проблем призвели до відсталої матеріальної бази, низького рівня медичного обслуговування, суттєвого підвищення ціни лікарських препаратів. Як наслідок – стан здоров'я населення в Україні є вкрай незадовільним і тому існує потреба у отриманні додаткових медичних послуг у вигляді медичного страхування. Медичне страхування – це форма особового страхування, що гарантує громадянам отримання медичної допомоги при настанні страхової події за рахунок нагромаджених страхових фондів [3].

Виділяють дві основні форми медичного страхування: обов'язкове та добровільне медичне страхування. Відповідно до Закону України «Про страхування», страхування медичних витрат разом із медичним страхуванням та страхуванням на випадок хвороби відносяться до переліку добровільних видів страхування, що можуть здійснюватись страховими компаніями на страховому ринку України [1]. Наявна нормативно-правова база у сфері страхового ринку знаходиться на дуже незадовільному рівні.

До медичних витрат відносяться: витрати на лікування – це витрати, що виникли при наданні негайної медичної допомоги застрахованій особі та додаткові витрати – це: витрати на транспортування застрахованої особи до постійного місця проживання у разі раптової хвороби або нещасного випадку; витрати на подорож, на утримання і ночівлю однієї особи, що супроводжує застраховану особу, якщо застрахована особа внаслідок раптової хвороби чи нещасного випадку не може самотійно повернутися для подальшого лікування до постійного місця проживання; витрати на репатріацію тіла в разі смерті застрахованої особи до місця колишнього проживання, інші витрати, передбачені договором страхування [6]. Страховими ризиками за цим видом страхування є: захворювання; нещасний випадок; смерть застрахованої особи [4]. Страховим випадком є виставлення вимог на оплату вартості наданих послуг медичній установі або відшкодування оплачених медичних послуг безпосередньо страхувальнику, пов'язаних із подіями, передбаченими договором страхування [2].

Особливістю даного виду страхування є те, що договором страхування за згодою страхувальника та страховика може бути визначена страхова сума або встановлений ліміт відповідальності.

Одним з найважливіших показників розвитку будь-якого з видів страхування є показник кількості сплачених страхових премій. Динаміка надходжень чистих страхових премій за добровільним страхуванням медичних витрат за 2013-2017 рр. має тенденцію до щорічного зростання, з кожним роком сума премій збільшується, що є беззаперечно позитивним фактором.

Отже, найбільша кількість чистих страхових премій зі страхування медичних витрат в Україні була зібрана за 2017 рік, а саме 323 416, 6 тис. грн. Компаніями, що за підсумками 2017 року увійшли до ТОП-10 за даним показником, в сумі було зібрано 159 911, 5 тис. грн., або близько 49,4 % від загальної кількості премій. Це свідчить про помірний рівень концентрації добровільного страхування медичних витрат, наявність конкурентного середовища, яке необхідне для успішного функціонування страхового ринку і його подальшого росту в цілому.

Проте, на сьогоднішній день частка премій з добровільного страхування медичних витрат серед усіх інших видів страхування залишається дуже низькою (рис. 1). Показник зібраних премій з добровільного страхування медичних витрат за 2017 рік склав 1,5 %, в той час як показник добровільного медичного страхування (безперервного страхування здоров'я) – близько 6,5 %. Слід зазначити, що у 2013 році частка добровільного страхування медичних витрат серед інших видів страхування становила 1 %, протягом 2014-2016 років трималась на позначці у 2%. Тобто, паралельно зі зростанням кількості зібраних страхових премій відбувається і поступове зростання частки даного виду страхування.

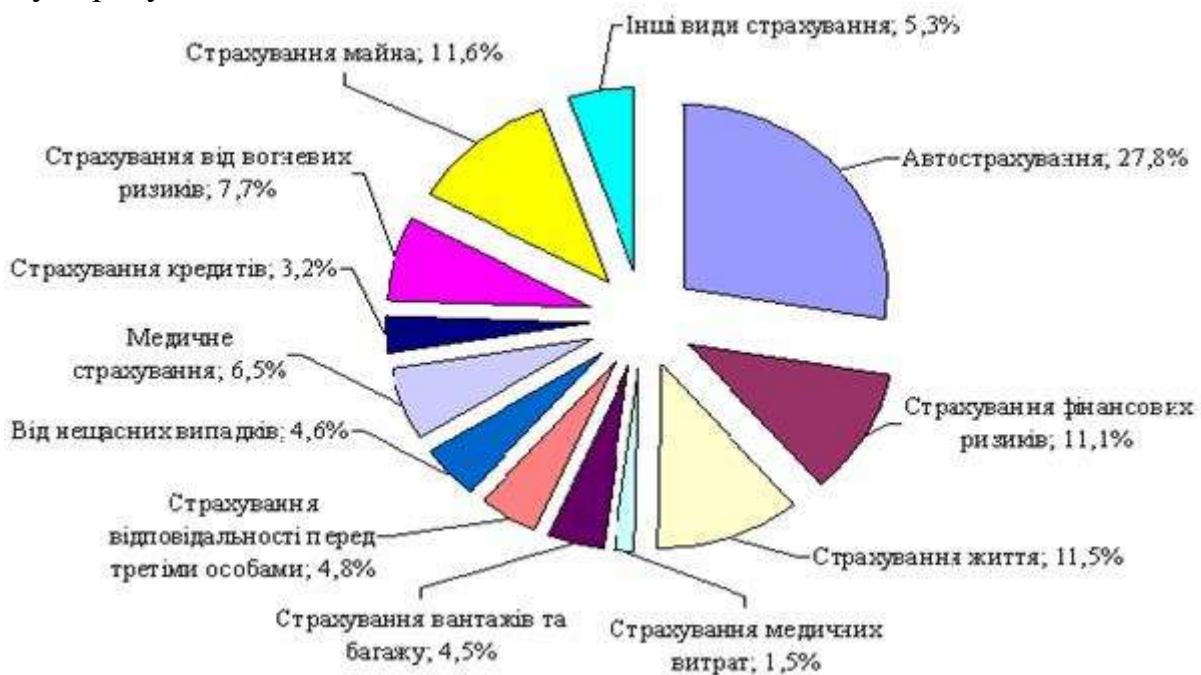


Рис. 1. Структура чистих страхових премій за видами страхування за 2017р, %

Добровільне страхування медичних витрат та медичне страхування в цілому є досить новим та малопоширеним видом страхування і займає в сумі менше 10% зібраних страхових премій на ринку. В Україні ж, на сьогоднішній день лише близько 5 % населення мають страховий поліс медичного страхування і переважну більшість становлять корпоративні клієнти. Такий невтішний стан медичного страхування пов'язаний з низкою проблем та складностей, що склалися протягом останніх років.

Основними бар'єрами на шляху до подальшого ефективного розвитку добровільного страхування медичних витрат є: недостатній рівень інформаційної відкритості страхового ринку, низький рівень «проінформованості» населення; відсутність потрібної нормативно-правової бази; необхідність удосконалення механізмів державного регулювання діяльності страхових компаній [3]; низький рівень соціального забезпечення й рівня добробуту населення; потреба у запровадженні обов'язкового медичного страхування; недостатній рівень надійності страхових організацій; необхідність забезпечення контролю за використанням єдиних стандартів усіма медичними установами [4].

Подальші перспективи розвитку добровільного страхування медичних витрат будуть залежати від стану системи медичного страхування в цілому, оскільки процес реформування нинішньої системи медичного забезпечення має бути системним і комплексним, передбачати успішне функціонування загальнообов'язкового державного медичного страхування у поєднанні з добровільним медичним страхуванням, страхуванням медичних витрат.

Таким чином, добровільне страхування медичних витрат є однією з основних складових системи медичного страхування. Аналіз основних показників добровільного страхування медичних витрат свідчить про непогані тенденції його розвитку. На сьогоднішній день подальший розвиток та ефективне функціонування даного виду страхування мають на своєму шляху низку проблем, задля подолання яких необхідне повне реформування системи охорони здоров'я України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Базилевич В.Д. Страхування: Підручник / В.Д. Базилевич. – К.: Знання-Прес, 2008. – 1019 с. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/1584072042387/strahova_sprava/strahuvannya_-_bazilevich_vd.*
 2. *Коваль О.А. Проблеми та перспективи впровадження медичного страхування в Україні / О. А. Коваль // Ефективна економіка. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econotyu.nauka.com.ua/?op=1&z=2905>.*
 3. *Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/>.*
 4. *Приказюк Н.В. Державне регулювання страхового ринку України: тенденції та перспективи розвитку / Н. В. Приказюк // Фінанси України. - 2010. - N 7. - С. 101-108.*
-

Максимишин Назарій Ростиславович, магістрант 1 курсу,
Данилюк Марія Миколаївна, к.е.н.,
викладач кафедри обліку та фінансів

УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

В сучасних умовах забезпечення економічної та соціально-політичної безпеки населення неможливо без підвищення рівня фінансової грамотності громадян та набуття ними знань і навичок, спрямованих на ефективне управління особистими фінансовими ресурсами. Незважаючи на важливість та актуальність даної проблематики, більшість населення не володіє основами фінансової грамотності. Однак саме ефективне управління особистими фінансами дозволяє досягти матеріального благополуччя і забезпечити захист від можливих фінансових проблем.

Під управлінням особистими фінансами варто розуміти сукупність дій окремих громадян спрямованих на формування, розподіл та використання відповідних фондів грошових коштів задля максимізації індивідуального та національного добробуту [1, с. 73].

На сучасному етапі розвиток ринкових відносин в Україні пов'язаний зі створенням нових форм економічних взаємозв'язків, захистом добробуту населення, а також із забезпеченням необхідних умов для припливу інвестицій в реальний сектор економіки. Залучення особистих фінансів населення як інвестиційного ресурсу визначається, насамперед, їх обсягом і позитивними тенденціями зростання. Однак, низька консолідованість заощаджень фізичних осіб не дозволяє безпосередньо використовувати їх у реальному секторі економіки.

Разом з тим особисті фінанси є значним потенційним джерелом інвестицій. У 2017 році приріст заощаджень домогосподарств склав 68918 млн. грн. Заощадження, які акумулювалися домогосподарствами у кожному році, упродовж досліджуваного періоду характеризуються коливаннями, хоча у 2017 році і спостерігалось збільшення приросту заощаджень порівняно з 2016 роком (табл.1.).

Таблиця 1

Доходи, витрати та заощадження населення України (млн. грн.)*

Рік	Доходи	Витрати	Заощадження	Питома вага заощаджень у доходах, %
2011	334 487	266 382	68 102	20,5
2012	374 963	306 518	68 444	18,4
2013	382 125	325 116	57 006	14,8
2014	396 761	322 744	74 016	18,6
2015	448 644	391 156	57 487	12,8
2016	527 072	460 392	66 683	12,9
2017	642 104	573 187	68 918	10,7

*За даними [2]

Варто зауважити, що протягом останніх трьох років абсолютне значення (у поточних цінах) заощаджень збільшується, однак їх питома вага у загальних доходах домогосподарств демонструє стійку тенденцію до зменшення. Не зважаючи на це, мобілізовані заощадження є досить значними, а тому їх акумуляція як інвестиційних ресурсів є вкрай необхідною. Діючий механізм залучення заощаджень населення у процес економічного зростання в Україні характеризується здебільшого накопиченням заощаджень у іноземній та національній валюті.

Розвиток ринкових відносин в Україні додає особливої гостроти проблемі управління особистими фінансами адже ефективність використання цих ресурсів має принципове значення для процесів розширеного відтворення, в тому числі суттєво визначає спрямованість інвестиційного процесу, масштаби і структуру попиту і пропозиції, впливає на циклічність економічного розвитку, включаючи і виникнення криз.

Практика здійснення інвестиційної діяльності економічними агентами в фінансовому секторі дозволяє вибирати широке коло об'єктів інвестування, що є найпривабливіші на їх думку. Огляд статистичних і аналітичних даних показав, що фізичні особи надають перевагу розміщенню своїх заощаджень за такими напрямками: нерухомість, банківські депозитні (ощадні) вклади, іноземна валюта, цінні папери, поліси страхування життя. Відзначимо, що тільки перша позиція відноситься до реального сектору економіки, тоді як всі інші виступають фінансовими інструментами [2].

З розвитком фінансового ринку найважливішу роль у механізмі використання заощаджень повинні відігравати державні цінні папери як елемент механізму перетворення заощаджень населення в інвестиції, функціонування якого впливає на зростання добробуту населення і зміцнення соціально-економічної стабільності в суспільстві. Тому слід приділити увагу фінансовим інструментам ринку державних цінних паперів як потенційного об'єкта інвестицій для фізичних осіб. Адже випуск державних цінних паперів для населення підпорядковує публічні фінанси інтересам населення і перетворює позику в ефективний важіль у складі фінансового механізму.

Ефективність використання заощаджень населення є найважливішим важелем у забезпеченні відтворення відносин приватної власності і в досягненні соціально-економічної стабільності розвитку країни. Участь широких верств населення в інвестиційному процесі означає формування економічної зацікавленості у розвитку форм розподілу капіталу. Зацікавленість всіх верств населення в зростанні заощаджень можлива за умови їх перетворення в капітал з досить високим рівнем прибутковості, ліквідності та захищеності [3, с.92].

У зв'язку з високою потребою реального сектора економіки України у внутрішніх інвестиціях, які є більш стійкими, ніж, зовнішні, виникає гостра необхідність залучення і оптимального використання вільних грошових коштів населення. Вирішити зазначену проблему можуть державні цінні папери для населення, які відповідатимуть всім необхідним вимогам, що висувуються населенням до інструментів фінансового ринку.

З метою прийняття ефективних фінансових рішень актуалізується проблематика формування у громадян культури управління особистими фінансами:

- формування фінансової грамотності та культури споживання і заощадження шляхом підвищення рівня освіти й кваліфікації;
- раціональне використання та залучення позикових ресурсів;
- оптимізація видатків на поточне споживання;
- формування особистих заощаджень;
- трансформація заощаджень в інвестиції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мітал О. Г. *Заощадження домогосподарств та їх трансформація в інвестиційні ресурси. Європейський вектор економічного розвитку. 2017. № 1 (22). С. 70-78.*
 2. *Офіційний сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
 3. Кізіма Т., Кізіма А. *Домогосподарства на фінансовому ринку України: поведінково-мотиваційний аспект. Світ фінансів. 2016. № 3(48). С. 89–101.*
-

**Палюга Христина Василівна, студентка 1 курсу,
Дмитришин Марта Василівна, к.е.н.,
доцент кафедри обліку та фінансів**

НЬЮ-ЙОРКСЬКА ФОНДОВА БІРЖА: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Терористичні акти, воєнні дії та силові захоплення території стали звичними у сучасному світі. Затяжні бойові дії на території нашої держави після анексії частини її території змусили багатьох українців задуматися про перспективи завершення конфлікту. Івано-Франківський письменник та громадський діяч Володимир Єшкілев у власній авторській позиції стверджує, що існує єдина фінансова світова війна, яка зумовлює початок та завершення війн збройних. Власне, закінчення цієї світової війни він пов'язує зі зміною валютних стандартів та регуляторів глобального ринку на Нью-Йоркській фондовій біржі. У зв'язку із загальним бажанням українців завершення бойових дій, ми поставили завдання детальніше дослідити діяльність згаданої фінансової установи, щоб оцінити перспективи правдивості такої тези.

Біржа почала своє існування 17 травня 1792 року, після того як 24 нью-йоркських брокера, які працювали з фінансовими інструментами і уклали угоди в кав'ярні «Тонтін», підписавши «Угоду під платаном» про створення Нью-Йоркської біржі. Була некомерційною корпорацією, що належить своїм 1366 індивідуальним членам (це число незмінне з 1953) [2].

Продовжуючи свій розвиток на початку березня 2006 року NYSE завершила злиття з електронною біржою Archipelago Holdings і вперше за свою історію запропонувала акції інвесторам, ставши, таким чином, комерційною організацією. Доречі після того багато емітентів(компанії, які видають акції), використовували NYSE Arca перед виходом на саму біржу NYSE. Ця угода стала одною і з найважливіших інвестицій за всю історію діяльності біржі, адже NYSE Arca існує і дотепер, маючи при тому свій власний індекс на біржі.

Але на цьому кроці NYSE не зупинилася і в цьому ж році у червні було оголошено про майбутнє злиття Нью-Йоркської фондової біржі з європейською фондовою біржею Euronext (в яку входили біржі Парижу, Лондону, Брюсселю, Лісабону, Амстердаму). Це злиття відбулося 4 квітня 2007 року. Загальна сума угоди склала 11,4 млрд. доларів. Це принесло велику кількість ринків і площадок по обидві сторони океану: Euronext; LIFFE; Alternext; Easynext; Marche Libre; Trading Facilities Brussels; Traded But Not Listed; NYSE; NYSE Arca; NYSE Blue; NYSE Arca Europe; NYSE Alternext; NYSE Bondmatch. Операційні можливості були безмежні: цінні папери, ф'ючерси, опціони, облігації, фонди, розписки – сумарна капіталізація яких досягала 28 трлн. дол. США. На одній з площадок NYSE Blue, навіть торгувалися квоти на викид парникових газів. Це злиття принесло великий дохід обом біржам і її членам, але NYSE Euronext змогла проіснувати без проблем до 2011 року, потім біржу спробувала купити німецька Deutsche Borse AG, але угода не відбулася, бо європейський регулятор угоду заблокував. В той же час ICE (Intercontinental Exchange), теж захотіла купити площадку за 8 млрд. дол. США (ціна була завищена). Цю угоду одобрили обидва регулятори, і 20 грудня 2012 року відбулося найбільше поглинання в історії фондових ринків. Зразу після цього ICE розділила NYSE і Euronext, і виставила 100% акцій Euronext на торги, залишивши собі NYSE і LIFFE (London International Financial Futures Exchange) біржа опціонів і ф'ючерсів, розрахована на невеликих інвесторів і фізичних осіб, вона дає доступ до всіх можливостей площадок з практично миттєвим відгуком, і широкими можливостями) [3].

Під новим керівництвом і слідуючи тенденціям у 2015 році NYSE створила індекс біткоїна (NYXBT), який став першим офіційним біржовим індексом криптовалют. А вже у 2018 році Нью-Йоркська фондова біржа розраховує запустити торги паперами п'яти індексних фондів (ETF) на основі ф'ючерсних контрактів на біткоїни. Зазначено, що торгуватися папери, в разі схвалення заявки, будуть на вторинному ринку – електронній біржовій площадці NYSE Arca. Згідно із заявою, NYSE пропонує створити фонди, які дадуть інвесторам можливість грати на зниженні і підвищенні курсу криптовалюти на базі ф'ючерсних контрактів, що котируються з грудня на двох чиказьких біржах - Chicago Mercantile Exchange (CME) і Cboe Global Markets [4, 5].

Також в цьому році шведська компанія Spotify (яка контролює близько 36% світового ринку сервісів музики), провела перше розміщення акцій на біржі під символом SPOT. Але перед тим як почати розміщувати свої акції на біржі потрібно пройти лістинг.

На Нью-Йоркській біржі для проходження лістингу треба мати показники не нижче [2]:

1. Дохід до виплати податків за останній рік – \$2,7 млн.
2. Прибуток за 2 попередніх роки – \$3,0 млн.
3. Чиста вартість матеріальних активів – \$18,0 млн.
4. Кількість акцій у публічному володінні – на \$1,1 млн.
5. Курсова вартість акцій – \$19,0 млн/

6. Мінімальна кількість акціонерів, які володіють 100 акціями і більше, – не менше 2 000 осіб.

Як бачимо на NYSE можуть розміщувати акції фірми з стабільною діяльністю, великими прибутками, та з досвідом роботи з акціями. Для того, щоб фондовий ринок добре функціонував було розроблено і опубліковано більш ніж 1000 сторінок правил і стандартів, які виконуються всіма учасниками торгів на NYSE. Це - більш ніж 400 брокерських фірм, які є членами NYSE. Члени NYSE залежно від виду торговельної діяльності члени NYSE діляться на чотири категорії:

1. Брокери-комісіонери (commission brokers) – 700 осіб.
2. Біржові брокери (floor brokers) – 225 осіб.
3. Біржові трейдери (floor traders) – 41 осіб.
4. «Фахівці» (specialists) – 400 осіб.

«Фахівці» є центральними фігурами на NYSE, їм належить провідна роль у біржовій торгівлі. По кожній групі цінних паперів, що пройшли лістинг на NYSE, має право вести операції тільки один, цілком певний «спеціаліст». Завдяки тому, що члени біржі діляться на категорії виникли всім відомі символи фондового ринку: ведмеді, бики, вівці та свині.

Отже, з всього вище написаного можна сказати, що Нью-Йоркська фондова біржа за роки свого існування пройшла нелегкий шлях від 24 брокерів, які її заснували і до того як стала головною біржою США, найбільшою фондовою біржою у світі, другої за кількістю зареєстрованих компаній. І продовжує розвиватися запроваджуючи тенденції однією із перших, даючи своїм клієнтам більші можливості.

Нью-Йоркська фондова біржа є потужним світовим фінансовим центром, що є індикатором фінансового стану багатьох великих підприємств, галузей та навіть часом цілих країн. Через неї проходять мільярдні фінансові потоки щохвилини. Багато війн, маленьких і великих, розпочинались і завершувались через гроші. Нам залишається сподіватись на те, що з часом конфлікти перейдуть лише у сферу грошових інтересів та принеситимуть тільки фінансові збитки, не наносячи шкоди життю і здоров'ю людей по всьому світу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Єшкілев Володимир. Про війну і заробітки [Електронний ресурс] / В. Єшкілев // Репортер. 18.04.2018. – Режим доступу: <http://report.if.ua/gazeta/volodymyr-yeshkilyev-pro-vijnu-i-zarobitky>.
2. Нью-Йоркська фондова біржа – особливості діяльності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrarticles.pp.ua/biznes-i-finansy/23141-nyu-jorkska-fondova-birzha-osoblivosti-diyalnosti.html>
3. Біржа NYSE Euronext – о распавшемся слиянии [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://equity.today/nyse-uronext.html>
4. Нью-Йоркська фондова біржа подала заяву на реєстрацію біржових біткоїн-фондів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.depo.ua/ukr/svit/nyu-yorkska-fondova-birzha-podala-zayavku-na-reyestraciyu-birzhovih-bitkoin-fondiv-20180108705089>.
5. На Нью-Йоркской Фондовой Бирже появился индекс биткоина [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://forklog.com/na-nyu-jorskoj-fondovoj-birzhe-poyavilsya-indeks-bitkoina>

Рибак Назарій Володимирович, магістрант 1 курсу,
Фурса Тетяна Петрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Місцеві органи самоврядування являють собою базову інституціональну структуру, в якій перетинаються місцеві, регіональні і державні інтереси. Місцеві органи самоврядування зобов'язані виконувати повноваження, встановлені законодавством. Однак якість управлінських рішень органів самоврядування, на жаль, невисока, незважаючи на те, що певні фінансові ресурси для вирішення питань місцевого значення в розпорядженні муніципальних громад є, проте у зв'язку з неповністю проведеною реформою, використовуються недосконало. Місцеві бюджети є сферою економічних та фінансових відносин; фондом фінансових ресурсів, планом формування і використання фінансових ресурсів, балансовим розрахунком доходів і витрат тобто фінансовою базою органів місцевого самоврядування. За таких причин їх варто розглядати як правовий акт, організаційну форму мобілізації доходів та здійснення витрат органами місцевого самоврядування; фінансову категорію, ґрунтовану на системі фінансових відносин.

За визначення дефініції «місцевий бюджет», доцільним є конкретизація найважливіших його сторін: матеріального змісту, сутності та форми [1], організаційної структури і характеру. Економічний зміст місцевих бюджетів міститься в їх призначенні, основою якого є інвестиційне забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. Місцеві бюджети є матеріальною основою діяльності органів місцевого самоврядування та фінансовою базою виконання цими органами своїх функцій та завдань.

Місцевим бюджетам притаманні наступні ознаки: історичність, плановість, юридичний характер, терміновість, грошова форма, розподільчий характер [2], періодичність, комплексність, соціальна спрямованість: історичність. Місцеві бюджети історично сформовані і їм притаманні особливі риси, що склалися внаслідок тривалих часових трансформацій та низки економічних перетворень. Вони притаманні місцевим бюджетам і за умов сучасності. Місцевий бюджет – фінансовий план акумуляції коштів органами місцевого самоврядування та їх витрачання на визначені цілі; терміновість. Як план місцевий бюджет має встановлені законодавством межі його розробки, ухвалення та виконання; правова регламентація. Місцевий бюджет це фінансово-правова категорія та правовий акт, що має юридичну силу. Бюджети всіх рівнів діють протягом бюджетного періоду, після закінчення якого вступає в дію новий бюджет тощо.

Основним недоліком склалися в муніципальних громадах це системи моніторингу та оцінки якості управління муніципальними фінансами і неповністю охоплюють цією системою всіх сфер управління фінансовими ресурсами місцевого самоврядування. Моніторинг та оцінка, як правило, проводяться за деякими відокремленим сферам управління муніципальними фінансами. Розвиток місцевих бюджетів пов'язаний з рівнем їх інвестиційного

потенціалу та потребує нарощення фінансових ресурсів, які є основою реалізації відповідних програм та проектів регіонального розвитку.

Реалізація інвестиційного потенціалу здійснюється за умов впровадження адекватних заходів інвестиційної політики держави та продуманої її стратегії, а також наявності стабільно сприятливого інвестиційного клімату із сталими тенденціями до покращення останнього [3].

Зазначимо, що за умови децентралізації влади, із зміцненням позицій регіонального поділу посилюється роль інвестиційної діяльності органів місцевого самоврядування як інструмента реалізації державної політики сталого збалансованого регіонального розвитку, орієнтованої на підвищення конкурентного статусу регіонів, усунення значних територіальних диспропорцій за рівнем їх соціально-економічного розвитку.

Інвестиційна політика є складовою соціально-економічної політики країни. Вона реалізується через розбудову окремих її одиниць, таких як регіон, підприємство чи галузь. Інвестиційна політика держави, органів місцевого самоврядування і кожного підприємства – невід’ємна складова економічного зростання. Вона постає чи не головним інструментом впливу на темпи розвитку регіону визначаючи інвестиційно-інноваційну його складову, динаміку підприємницької діяльності, перспективи регіонального розвитку та міжнародної інтеграції в кінцевому підсумку опосередковано сприяючи структурно-галузевій перебудові і вирішенню соціальних проблем в умовах соціально орієнтованої економіки за обмежених фінансових ресурсів місцевого самоврядування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бачо Р. Й., Гапак Н. М., Иллар Е. Й. Оцінка ролі місцевих податків і зборів у забезпеченні фінансової безпеки органів місцевого самоврядування // *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2013. С. 16–25. Серія: Економіка; вип. 4). URL: // [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/Nvuiues_2013_4_5.pdf
2. Білоконь О. О. Основні напрями реформування та підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів. URL: // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive>
3. Дропа Я. Б. Сутність та джерела формування фінансових ресурсів домогосподарств // *Формування ринкової економіки в Україні*. 2016. Вип. 35, ч. 1. С. 139–145.

Бойчук Павло Іванович, магістрант I курсу,
Кундеус Олександр Миколайович, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ: КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД

Впровадження і використання інформаційних систем (ІС) переважно завжди пов’язано зі значними фінансовими та іншими витратами. Це зумовило необхідність оцінки таких витрат, щодо гарантування ними конкурентних переваг для підприємства.

Дослідженню даних питань присвячено праці багатьох фахівців. Вони змогли визначити і сформувавши методи оцінки ефективності ІС, які формують максимально точні показники ефективності.

Представлені сьогодні методи, які застосовуються багатьма сучасними компаніями в різних галузях бізнесу, мають свої переваги і недоліки, але все залежить від того, яка методика управління в компанії застосовується.

Вибрати будь-якої універсальний підхід для тієї чи іншої організації не видається можливим, але бізнес вимагає того, щоб оцінки ефективності здійснювалися. Адже якщо відсутні точні показники, то це буде призводити до внутрішніх розбіжностей, а також можуть виникнути суперечки при формуванні бюджету, спрямованого на ІТ-проект або ж в процесі його реалізації. Все це зумовлює серйозні для компанії наслідки.

Часто беруть до уваги традиційні підходи, які враховують тільки витрати і прямий ефект, однак, інші моменти залишаються неврахованими. Це і зменшення ділових ризиків, покращення керованості, відкриття нових шляхів у веденні бізнесу. Навіть стратегічні результати оцінки процесів згодом не порівнюються.

Прямі витрати теж не завжди дають повну картину того, що відбувається, адже при оцінці ефективності показників в самій структурі, використовуваний для роботи компанії, є величезна кількість неврахованих витрат.

Також в процесі можуть виникати різні труднощі при реалізації проектів, накладаються різні обмеження, через які для прийняття рішень не вистачає ресурсів. Тому, на нашу думку, оцінка ефективності ІС повинна бути комплексною (рис. 1).

Щоб зрозуміти, що являють собою окремі оцінки ефективності, необхідно визначити поняття «витрати» і «ефект». Перше визначення має на увазі комплексні витрати, які пов'язані з придбанням, монтажем, налаштуванням, підтримкою, а також витрати з простою при технічному обслуговуванні і при усуненні поломок.

Під ефектом розуміють результат, який досягається в процесі впровадження програмного забезпечення. Варто зазначити, що такі заходи включають процес впровадження і офісного, і загальносистемного програмного забезпечення. Це може ускладнити визначення оцінки ефективності від впровадження програмного забезпечення, тому на сьогоднішній день виділяють спеціальні методи ефективності впровадження. Це можуть бути:

- витратні методи;
- методи оцінки прямого результату;
- засновані на оцінюванні ідеальності процесу;
- кваліметричні методи.

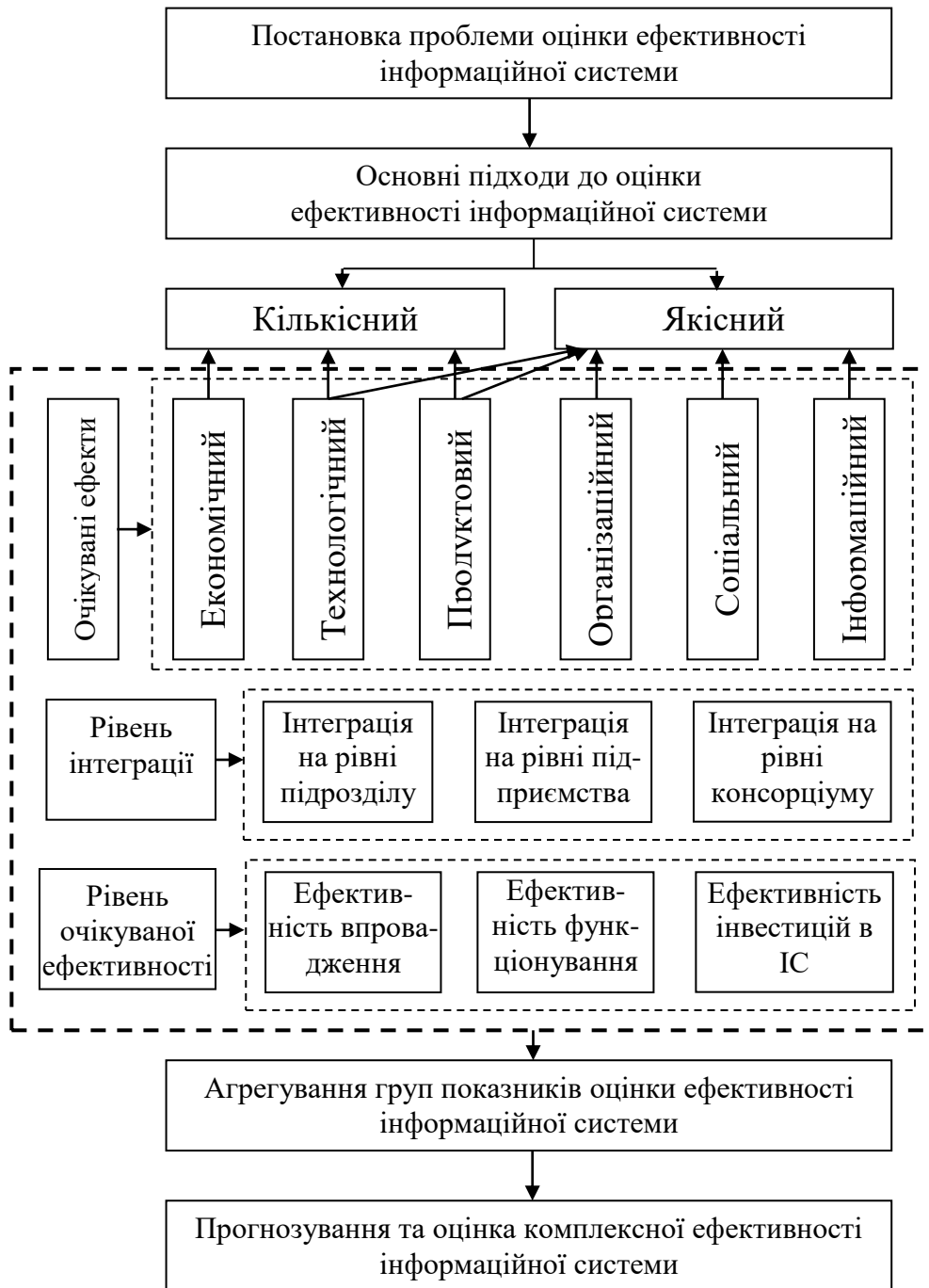


Рис. 1. Комплексний підхід до оцінки ефективності інформаційних систем [1]

Таким чином, при розгляді даного питання слід виходити з того, що оцінка ефективності реалізованого ІТ-проекту повинна бути комплексною. І така комплексна оцінка повинна інтегрувати різні групи ефектів від впровадження ІС на підприємстві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баран Р.Я. Оцінка ефективності впровадження та функціонування інформаційних систем управління підприємствами / Р.Я. Баран, М.Й. Романчукевич// Зб. наук. праць «Моделювання регіональної економіки». - № 1(25).– Івано-Франківськ: Плай, 2015. – С. 16-25.

Садловська Юлія Петрівна, *магістрантка 1 курсу,*
Рудейчук Світлана Володимирівна, *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри обліку та фінансів

СИСТЕМА ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ПОВ'ЯЗАНИХ З ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

Розглянемо порядок систематизації інформації, що пов'язана з трудовими ресурсами, в системі рахунків бухгалтерського обліку та звітності підприємств за стадіями управління ними. Відповідно до етапів управління трудовими ресурсами першою групою витрат, які виникають у підприємства на шляху досягнення стратегічних цілей діяльності, є витрати на формування ефективної команди однодумців, виконавців рішень. Залежно від шляху формування персоналу підприємство несе різні витрати, які по-різному відображаються на рахунках бухгалтерського обліку та узагальнюються у різних статтях звітності. У цілому можна виділити два суб'єкти, які займаються питанням формування штату працівників: кадрові служби підприємств та рекрутингові агентства. Однак практика засвідчує, що підприємства набирають працівників за змішаною моделлю, використовуючи водночас як послуги власної кадрової служби, так і сторонніх агенств. Необхідність звернення до спеціалізованих організацій прямо пропорційна рівню кваліфікації залучених працівників та терміновості заміщення вивільнених робочих місць.

Відповідно до п. 18 П(С)БО 16 «Витрати» [1] витрати на формування персоналу є складовою загальногосподарських витрат, тому їх облік на підприємствах здійснюють на рахунку 92 «Адміністративні витрати».

При вивченні кореспонденцій рахунків та порядку узагальнення інформації у фінансовій звітності ми абстрагувалися від питань оподаткування операцій, акцентуючи увагу винятково на порядку облікового відображення понесених підприємством витрат на формування штату працівників.

Бухгалтерський облік витрат на формування персоналу у складі адміністративних витрат та відсутність ведення аналітики значно ускладнює виокремлення їх із загальної сукупності витрат діяльності, унеможливорює проведення аналітичних досліджень, спрямованих на виявлення впливу обсягу понесених витрат на показники діяльності підприємства. З метою підвищення рівня аналітичності облікових даних витрати на формування трудових ресурсів пропонуємо відображати на окремому синтетичному рахунку 99 «Витрати на формування трудових ресурсів» з подальшою деталізацією інформації за категоріями працівників та підвидами витрат:

- 1) 99.1 «Витрати на формування управлінського персоналу» – 99.1.1 «Витрати на підбір, найм та відбір персоналу»; 99.1.2 «Витрати на первинну професійну підготовку працівників»;
- 2) 99.2 «Витрати на формування промислово-виробничого персоналу» – 99.2.1 «Витрати на підбір, найм та відбір персоналу»; 99.2.2 «Витрати на первинну професійну підготовку працівників»;

- 3) 99.3 «Витрати на формування непромислового персоналу» – 99.3.1 «Витрати на підбір, найм та відбір персоналу»; 99.3.2 «Витрати на первинну професійну підготовку працівників».

При реалізації такого підходу витрати відобразатимуться за дебетом рахунку 99 «Витрати на формування трудових ресурсів» у кореспонденції з кредитами рахунків: 685 «Розрахунки з іншими кредиторами» (у разі використання послуг рекрутингових агентств та інших сторонніх організацій при наборі, відборі та первинному навчанні персоналу); 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» (при нарахуванні заробітної плати співробітникам, зайнятих підбором та первинною підготовкою новоприйнятих працівників) та 65 «Розрахунки за страхуванням» (при нарахуванні єдиного соціального внеску на заробітну плату працівників, що займаються підбором кадрів). Протягом звітного періоду витрати на формування трудових ресурсів накопичуватимуться за дебетом рахунку 99, а в кінці звітного періоду списуватимуться в дебет субрахунку 791 для визначення результату операційної діяльності підприємства.

Бухгалтерський облік витрат на формування трудових ресурсів відповідно до наведених вище рекомендацій не призведе до зміни порядку визначення результатів операційної діяльності підприємства та не вплине на кінцеву розрахункову величину його доходу. Натомість ведення відокремленого обліку витрат у розрізі аналітичних рахунків формуватиме інформаційну базу для проведення досліджень, що з використанням методів економіко-математичного моделювання дасть змогу оцінити ефективність вкладень у формування персоналу та його професійну підготовку. Вихідна аналітична інформація слугуватиме орієнтиром при коригуванні планів щодо залучення робочої сили для визначення оптимальних способів формування трудового колективу та ефективності витрачених підприємством коштів на підбір працівників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" П(С)БО(16). [Електронний ресурс] // – Режим доступу: <https://zakon.help/article/polozhennya-standart-buhgalterskogo-obliku-16>
-

Загоруйко Олена Михайлівна, магістрантка 1 курсу,
Стефанків Оксана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

БЮДЖЕТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І ЙОГО ФУНКЦІОНАЛЬНІ ЕЛЕМЕНТИ

У сучасних умовах істотно зростають роль і значення управлінських рішень, що приймаються на всіх рівнях влади і управління в області бюджетних відносин. Управління бюджетом має особливе значення в силу своєї важливості.

Саме тут зосереджуються найбільші фінансові потоки держави. Від того, як вибудована ця система управління, залежить фінансова основа державності і

в цілому доля держави. Незважаючи на всю важливість побудови ефективної системи управління бюджетними потоками, до сих пір поняття «бюджетний менеджмент» не отримало свого розвитку.

Уже можна сказати, що склався понятійний апарат бюджетного менеджменту. Разом з тим поки немає чітко виробленого і законодавчо закріпленого визначення бюджетного менеджменту, яке б найбільш повно характеризувати даний процес [1].

Одні економісти під бюджетним менеджментом розуміють систему управління бюджетними потоками, доходами і витратами бюджету в масштабі країни або її території [4]. Інші розглядають бюджетний менеджмент як процес управління формуванням, розподілом і використанням державних ресурсів і оптимізації грошових потоків, що проходять через бюджетну систему [2]. Треті визначають його як систему програмно-цільового управління бюджетами різних рівнів за допомогою бюджетного механізму з метою оптимізації доходів і видатків бюджету для забезпечення ефективного вирішення завдань соціально-економічного розвитку територій.

Можна стверджувати, що бюджетний менеджмент являє собою систему управління бюджетними потоками з використанням науково обґрунтованих ринкових форм і методів прийняття ефективних рішень в галузі управління бюджетними активами, пасивами і бюджетними ризиками.

Зміст бюджетного менеджменту зводиться до взаємодії суб'єкта та об'єкта. об'єктом бюджетного менеджменту виступають фінансові потоки, що проходять через бюджетну систему, суб'єктом – органи управління бюджетом публічно-правових утворень.

Що стосується суб'єктів, то, з одного боку, ними є структури і підрозділи внутрішнього середовища держави (міністерства і відомства, всі розпорядники та одержувачі бюджетних призначень і т.д.), а з іншого – численні зовнішні контрагенти: від громадян і недержавних юридичних осіб своєї країни до різних зарубіжних економічних суб'єктів (включаючи окремі держави і міжнародні організації).

Безпосередніх суб'єктів управління бюджетними потоками можна умовно поділити на 3 групи.

До першої групи належать органи законодавчої влади і виконавчої влади, які в більшій мірі визначають бюджетну стратегію і в цілому політику, пріоритети і законодавчо оформляють дані процеси.

До другої групи належать органи оперативного управління бюджетом: Міністерство фінансів та місцеві фінансові управління.

До третьої групи відносяться неспеціалізовані фінансові органи, певним чином беруть участь в управлінні бюджетом, але не мають прямих обов'язків [3].

Алгоритм прийняття управлінських рішень в процесі бюджетного менеджменту можна уявити в послідовності певних етапів, які згруповані в три блоки: стратегічний, оперативний, оцінний.

Перший блок етапів бюджетного менеджменту – стратегічний – припускає певну підготовчу роботу і узгоджується з такими функціональними

елементами, як організація і планування. Сьогодні в Україні практично не реалізується головна функція менеджменту – стратегічне управління. Безперечно, спостерігалися певні спроби розробки окремих стратегічних документів, як то бюджетної концепції, але вони не мали логічного завершення. Реалізація функції стратегічного планування, що у бюджетному процесі здійснюється через направлення в органи виконавчої влади бюджетної резолюції на наступний рік, покладається на органи законодавчої влади.

Другий блок етапів бюджетного менеджменту являє собою оперативну частину, в рамках якої здійснюється безпосередня реалізація бюджетних процедур. Функції поточного бюджетного планування та виконання бюджету покладаються на органи виконавчої влади й оперативного управління бюджетом.

Третій блок бюджетного менеджменту – оцінка його ефективності. Перед оцінкою діяльності з управління бюджетом необхідно відповісти на кілька запитань, що стосуються визначення ефективності діяльності фінансових органів, способів вимірювання ефективності, а також можливостей застосування результатів такої оцінки в наступних бюджетних циклах. В даному блоці виділені:

- аналіз виконання показників бюджетного плану з виявленням позитивних і негативних моментів;
- етап, безпосередньо пов'язаний з попереднім, - зовнішній контроль, який покликаний визначити, чи достатньо ефективно діє служба внутрішнього аудиту, сильні і слабкі боки в роботі відомств, а також надати реалістичні рекомендації, націлені на усунення недоліків та підвищення ефективності витрат;
- заключний етап, на якому визначається система показників, що характеризують ефективність бюджетного менеджменту в цілому і проводиться оцінка ефективності прийнятих і реалізованих рішень.

Облік і контроль виконання бюджету не є безпосередніми складовими бюджетного процесу, але їх роль у виконанні затвердженого бюджету обумовлена необхідністю постійного моніторингу використання централізованих грошових коштів. Роль обліку виконання бюджету в бюджетному менеджменті визначається місцем обліку в системі управління, адже прийняття своєчасних і правильних рішень з питань планування і виконання бюджету ґрунтується на аналізі відповідної інформації, що характеризує стан об'єкта управління – бюджету – на певну дату чи за певний період.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Деркач, Н. И. *Бюджет и бюджетный процесс в Украине [Текст] / Н. И. Деркач, Л. П. Гордеева. – Днепропетровск : Пороги, 2015. – 257 с.*
 2. Крамаренко, Г. О. *Фінансовий аналіз і планування [Текст] / Г. О. Крамаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 224 с.*
 3. Запатріна, І. В. *Бюджетний механізм економічного зростання [Текст] / І.В. Запатріна. – К. : Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. – 528 с.*
-

Гловак Катерина Петрівна, *магістрантка 1 курсу,*
Алексєєнко Людмила Михайлівна, *д.е.н., професор,*
завідувач кафедри обліку та фінансів

АЛГОРИТМ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ПРОЦЕСУ І ТЕХНОЛОГІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Планування є оцінкою поставленої організацією мети з точки зору того, які ресурси для цього необхідні і чи будуть вони доступні, коли в них виникне потреба.

На підприємствах планування нерозривно пов'язане з фінансовими ресурсами.

Планування може здійснюватися на стратегічному, оперативному та тактичному рівнях [1]. Зокрема, оперативне планування охоплює поточну діяльність підприємства, і здійснюється у формі бюджетування.

Бюджетування є процесом узгодженого планування та управління діяльністю організації за допомогою показників, які дозволяють визначити внесок кожного підрозділу і кожного менеджера в досягнення цілей.

Бюджетування, як процес, є в першу чергу управлінською технологією, а тому ключовою його метою в сучасних умовах є не стільки забезпечення відтворювального процесу необхідними грошовими ресурсами, скільки підвищення ефективності роботи і фінансової стійкості підприємства за допомогою орієнтації і координації зусиль всіх підрозділів на досягнення спільних завдань функціонування підприємства.

З одного боку бюджетування – це процес складання планів (бюджетів) підприємства, заснований на принципах фінансово-економічного планування. Для забезпечення ефективності бюджетування ним необхідно управляти, використовуючи цикл PDCA (Plan-Do-Check-Act, Плануй - Роби - Дивись - Впливай), відомий також як алгоритм Е. Демінга.

З іншого боку бюджетування є технологією фінансово-економічного планування.

За допомогою застосовуваної технології складаються плани (бюджети), які потім консолідуються у зведений бюджет підприємства, який об'єднує в собі три основні форми: бюджет доходів і витрат, бюджет руху грошових коштів і прогнозний баланс.

Аналіз проблем впровадження технології бюджетування на підприємствах середнього бізнесу показав, що головною проблемою є адаптація програмного забезпечення в процесі автоматизації управлінських процесів.

Більшість керівників підприємств починають не з розробки технології бюджетування, а з закупівлі програмного забезпечення, яке в подальшому не можуть адаптувати до діяльності свого підприємства.

Для впровадження технології бюджетування на підприємствах середнього бізнесу, на нашу думку, можна використовувати наступний алгоритм (рис.1).

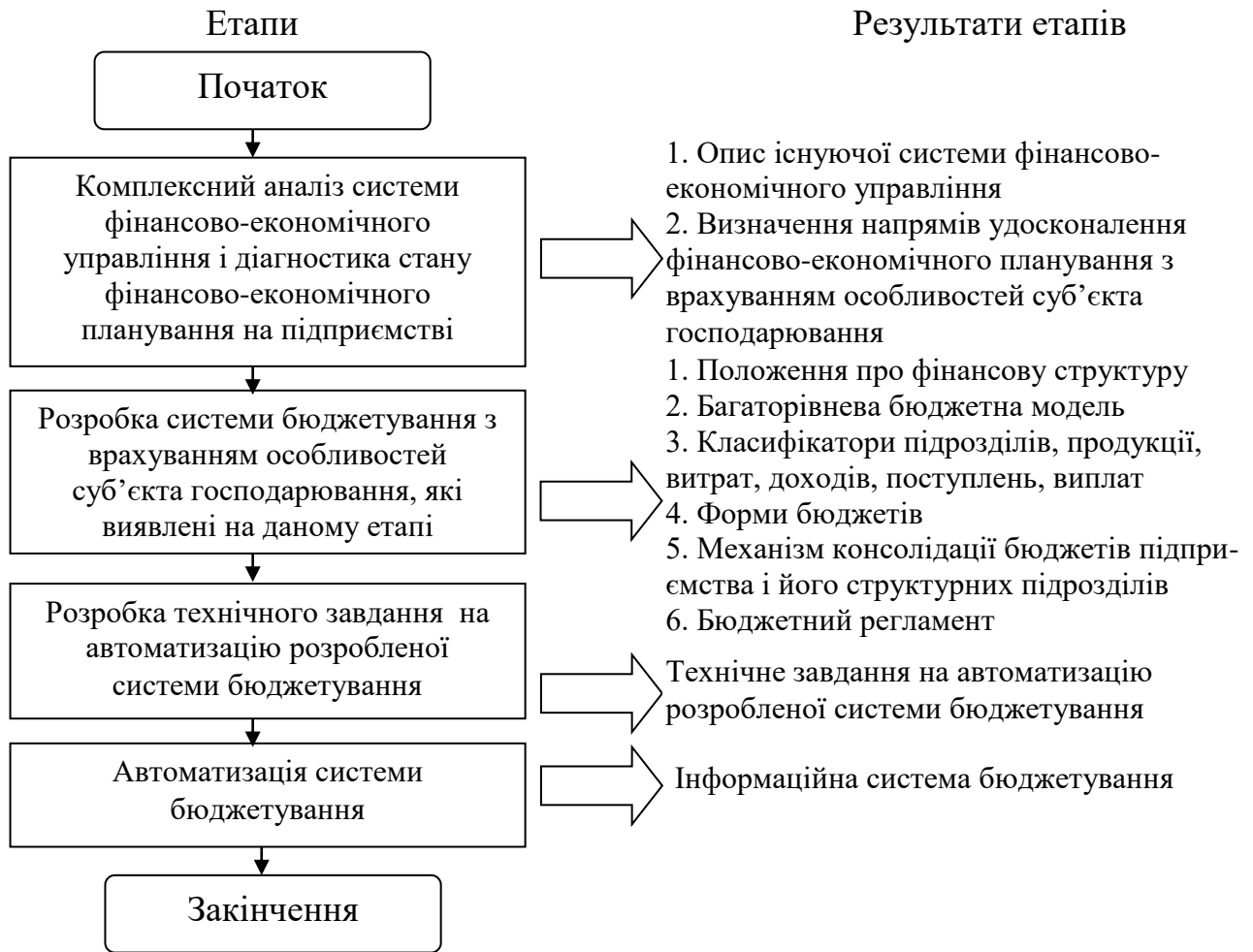


Рис. 1. Алгоритм впровадження технології бюджетування на підприємствах середнього бізнесу

Таким чином, основу системи фінансово-економічного планування на підприємствах середнього бізнесу має становити бюджетування, що дозволяє реалізовувати загальну стратегію економічного розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Система бюджетування на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1263111354370/finanssi/sistema_byudzhetuvannya_pidpriyemstvi.

**Перепічка Богдана Богданівна, студентка 4 курсу,
Данилюк Марія Миколаївна, к.е.н.,
викладач кафедри обліку та фінансів,**

ЗАКОННІ МЕТОДИ ПОДАТКОВОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

Податкова оптимізація являє собою зменшення розміру податкового зобов'язання шляхом цілеспрямованих законних дій платників податків, зборів та обов'язкових платежів, що включають в себе повне або часткове використання наданих чинним законодавством пільг, норм, податкових звільнень та інших законних переваг.

Головною метою є мінімізація податкових платежів, що може відбуватись такими шляхами:

- ухилення від сплати податків – не розглядається взагалі;
- податкове планування – легальний шлях податкової оптимізації, що ґрунтується на використанні можливостей, які надані чинним податковим законодавством;
- уникнення оподаткування – мінімізація податкових платежів шляхом правомірного використання певних недоліків у Податковому кодексі.

Напрями оптимізації податкових зобов'язань подані на рисунку 1.



Рис. 1. Напрями оптимізації податкових зобов'язань [3]

Способом зменшення розміру податків є технологічні парки. Вони звільнені від сплати мита при ввезенні нового устаткування, обладнання та комплектуючих в Україну, а також матеріалів, які виробляють поза межами України. Технопарки зараховують суми податку на прибуток на спеціальні рахунки, а не переказують їх до бюджетів. Також технопарки, їх спільні та дочірні підприємства мають значні переваги, а саме можуть здійснювати розрахунки за експортно-імпорتنі операції терміном до 150 днів, тоді як для звичайних учасників зовнішньоекономічної діяльності термін здійснення таких розрахунків не перевищує 90 календарних днів. При імпорті нового устаткування, обладнання чи комплектуючих платники ПДВ, які виконують проекти технологічних парків, мають можливість надавати податковий вексель на відстрочення сплати ПДВ, строк погашення якого 720 календарних днів, а при імпорті матеріалів, які не виробляють в Україні – зі строком погашення до 180 календарний день з дня подання такого векселя до митного органу [2, с. 210].

Офшори є чи не найвідомішим та найефективнішим із методів податкової оптимізації. Під терміном «офшорна зона» варто розуміти будь-яку країну з низькою або нульовою податковою ставкою на всі або окремі категорії доходів, певний рівень комерційної чи банківської секретності (дають гарантію збереження фінансової таємниці), часто повну відсутність резервних вимог центрального банку або певних обмежень у конвертованій валюті [1, с. 117]. Більшість, так званих, податкових гаваней має відносно прості вимоги з

ліцензування та регулювання фінансових компаній та інших фірм. Для використання податкового притулку важливим є не тільки рівень оподаткування, але й також аналіз способів «вкладення» коштів у цю країну.

Також зменшити податкові зобов'язання можна за рахунок правильного укладання договорів. Чинне законодавство України надає пільги для виконавців довгострокових договорів (зі сплати податку на додану вартість прибутку та податку на прибуток підприємств), але такі пільги, на жаль, досить рідко використовуються, або ж тягар оподаткування перекладається на замовників.

Досить ефективним з точки зору податкової оптимізації є укладання різноманітних посередницьких договорів комісії замість договорів купівлі-продажу. До переваг даного способу слід віднести наступне:

- 1) до комісіонера не переходить право власності на той чи інший товар (у разі укладення договору комісії на продаж) чи кошти (договір комісії на придбання).
- 2) у комісіонера облік товарів, що отримані за договором комісії, буде відображений лише на позабалансовому рахунку, а операції з продажу товару не будуть впливати на валові доходи та витрати.
- 3) комісіонер не включає до валового доходу попередню оплату від комітента, отриману для придбання товару [1, с. 135].

Отже, можна зробити висновок, що можливостей податкової оптимізації є достатньо і вони є досить широкими, але потрібно навчитися їх правильно використовувати. Податкова оптимізація буде ефективною лише в разі здійснення заходів у межах податковою законодавства, без ухилень від оподаткування, порушень та шахрайства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Іванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Кізіма А.Я., Карпова В.В. *Податковий менеджмент: навчальний посібник*. – К.: Знання, 2015. – 525 с.
2. Клебанова Т.С., Ястребова Г.С. *Моделювання податкового навантаження підприємства в умовах трансформаційної економіки: Монографія*. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2016. – 268 с.
3. *Принципи оптимізації оподаткування [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://biznes-forum.org.ua>

Штефанюк Сергій Петрович, магістрант I курсу
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

АНАЛІЗ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ НА ОСВІТУ

Щороку ми стежимо за тим, які видатки на освіту та науку закладають у Державному бюджеті. Це дозволяє зрозуміти, наскільки освітня реформа, яку намагаються здійснити уряд та парламент, буде фінансово забезпечена. Важливим є не тільки розмір видатків та їхнє призначення, але й спосіб їх розподілу.

Аналізуючи бюджет 2018 року можна відмітити, що він є більше синхронізований з реформами в освіті та науці, ніж попередні бюджети [4].

Міністерство освіти стверджує, що бюджет на наступний рік включає усі видатки, необхідні на запуск Нової української школи, яка стартує у 2018–2019 навчальному році. Зокрема, йдеться про кошти на плановане підвищення зарплат учителям, їхнє навчання та створення Нового освітнього простору.

Відповідно, у бюджеті передбачено істотне збільшення видатків на середню освіту. Освітня субвенція зросте з 52 до 61 млрд, тобто на 16 %. Саме з неї виділяються кошти на заробітну плату педагогічним працівникам у школах. Протягом року планується підвищення зарплати вчителів на 25% і посунути їх на ще один щабель угору по тарифній сітці.

Окрема субвенція у розмірі 504 млн грн виділяється на навчання дітей з особливими потребами. Для цієї категорії учнів та учениць новий закон про освіту впроваджує принцип "гроші за дитиною", тобто кошти з цієї субвенції надходитимуть у конкретний навчальний заклад, обраний батьками дитини.

Закон "Про освіту" започаткує нову процедуру забезпечення якості середньої освіти і покладає цю функцію на орган із забезпечення якості освіти, який досі мав назву Державна інспекція навчальних закладів. Проект бюджету передбачає ліквідацію інспекції й утворення на її базі Державної служби якості освіти. На це виділено 30 млн – істотне збільшення видатків, порівняно з 7,8 млн видатків на ДІНЗ торік. Саме цей орган, сформувавши до 2020 р. регіональні відділення, здійснюватиме зовнішнє забезпечення якості освіти, зокрема проводитиме інституційний аудит шкіл.

Інші видатки, потрібні для реформи, включені в нову субвенцію місцевим бюджетам на забезпечення якісної та доступної освіти. Її обсяг становитиме майже 1,4 млрд грн. Ці кошти підуть на підвищення енергоефективності шкіл, закупівлю меблів та обладнання, створення Національної освітньої онлайн-платформи, а також навчання тих учителів, які наступного навчального року розпочнуть викладання у 1 класі за новим Державним стандартом початкової освіти.

Удвічі зросте традиційна стаття видатків на здійснення методичного та матеріально-технічного забезпечення діяльності навчальних закладів – майже до мільярда гривень [3].

Частина коштів освітньої субвенції спрямовується у професійно-технічні навчальні заклади, аби покрити їхні видатки на надання повної загальної середньої освіти. Додатково профтехи отримають 100 млн грн у вигляді субвенції місцевим бюджетам на модернізацію та оновлення матеріально-технічної бази, і ще 120 млн на ті спеціальності, які мають загальнодержавне значення. Решту видатків ПТНЗ будуть фінансувати з місцевих бюджетів.

Понад 400 ВНЗ I-II рівня акредитації будуть передані у комунальну власність та переводять їх фінансування на місцеві бюджети. Ті заклади, які не мають статусу окремих юридичних осіб і захочуть залишитись у структурі університетів, фінансуватимуться за рахунок останніх.

Видатки на вищу освіту й надалі залишаються досить розпорощеними. Підготовку кадрів різного рівня фінансуватимуть 25 різних відомств. Загалом, на підготовку кадрів та підвищення кваліфікації припадатиме 26,85 млрд грн, з них лише 14,9 млрд грн – у віданні Міно освіти. Сума зменшилась на 6%,

порівняно з минулим роком. Проте слід пам'ятати, що торік вона включала 3,8 млрд грн на фінансування ВНЗ I-II рівня акредитації, яке тепер переносять на місцеві бюджети.

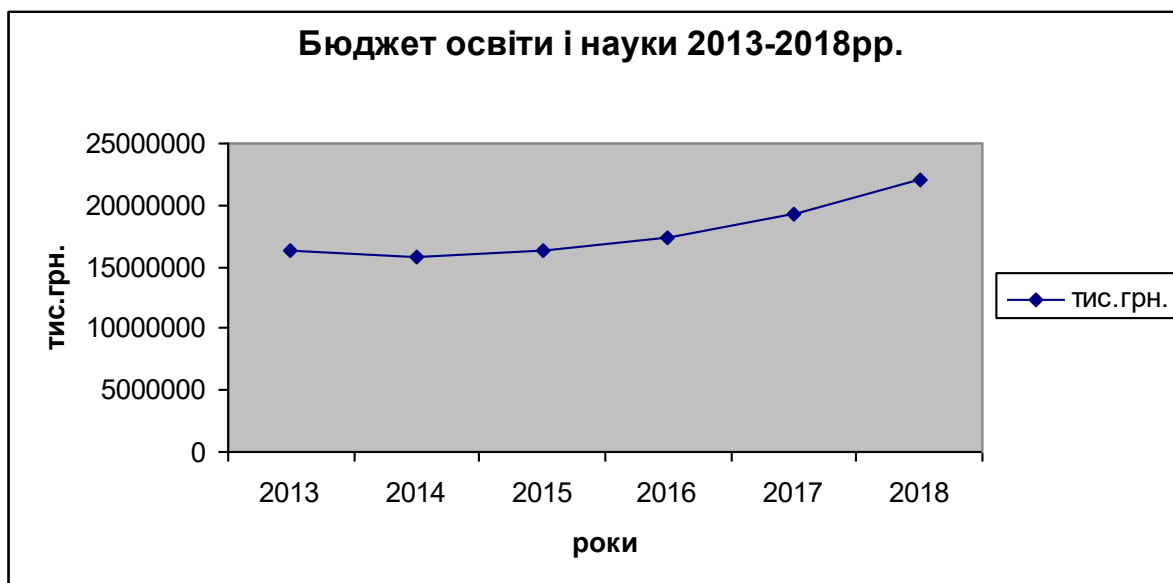


Рис. 1. Бюджет освіти і науки за 2013-2018 роки

Своєю чергою, витрати на підготовку студентів у ВНЗ III-IV рівнів акредитації планують збільшити з 17,45 до 20,34 млрд грн. Основне підвищення припадає на Міносвіти та Міноборони: МОН (з 12,11 до 13,79 млрд грн), Міноборони (з 2,02 до 2,7 млрд грн), МВС (з 0,89 до 1,18 млрд грн), МОЗ (з 1,06 до 1,19 млрд грн), Мінкульт (з 704 до 850 млн грн).

Уряд пропонує зменшити видатки на соціальні стипендії більш як на третину – з 992 до 631 млн грн. Швидше за все, це пов'язано з перенесенням фінансування ВНЗ I-II рівня акредитації на місцеві бюджети.

Видатки на академічну стипендію для студентів, що навчаються у вишах, підпорядкованих Міністерству освіти, скоротять на 21% – з 3,98 до 3,16 млрд грн. Тут також основною причиною, мабуть, стало перенесення фінансування ВНЗ I-II рівня акредитації на місцеві бюджети.

Всього на видатки, пов'язані з дослідженнями, у 2018 р. виділять 7,36 млрд грн, які розподілені між 28 розпорядниками. Левова частка цих коштів спрямовується до НАН, МОН та галузевих академій. Порівняно з минулим роком, усі академії, крім мистецьких, мають отримати більше фінансування. Видатки НАН зростуть на 30% і сягатимуть 3,5 млрд грн. Важливо, що окремим рядком закріплено 500 млн грн для тих підрозділів НАН, які успішно пройдуть нову атестацію.

Також планується збільшення витрат на дослідження у системі МОН. Збільшено видатки на дослідження, які проводять ВНЗ (з 621 до 698 млн грн), крім того, збільшено внесок за участь у програмі "Горизонт –2020" (з 208 до 232 млн грн) та фінансування для Антарктичної станції "Академік Вернадський" (з 58,9 до 72,4 млн грн).

Окрім цього, понад 355 млн грн розпорошені між 20 різними відомствами та міністерствами на оплату прикладних досліджень і наукових експертиз, а також на підготовку аспірантів та докторантів.

Отже, фінансування та освіти і науки в Україні збільшується. Уперше з 2013 р. у прикінцевих положеннях проекту бюджету немає норми, яка обмежує фінансування норм освітнього та наукового законодавства. В попередні чотири роки закон про Державний бюджет визначав, що чимало норм освітнього законодавства мають фінансуватися тільки в тому обсязі, в якому на це є кошти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Герасименко Г.В. *Інвестиції в освіту як напрям управління якістю людських ресурсів в Україні* // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2011_5/statti/Gerasimenko.pdf
 2. *Державна казначейська служба України*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/>
 3. Ілляшенко Т.О., Радіонова О.І. *Проблеми та перспективи фінансування освіти і науки в Україні в умовах економічної кризи* // *Механізм регулювання економіки*. –2012. - № 1. – С.223-228.
 4. *Міністерство фінансів України*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>
-

**Гофбавер Надія Михайлівна, магістрантка 1 курсу,
Вакун Оксана Володимирівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Сучасний період ринкових відносин обумовлює дедалі більше зростання частки нематеріальних активів в майні підприємств. Нематеріальні активи, як «невидима рука» допомагають менеджерам підприємств, приймати правильні управлінські рішення; а також вони відіграють неабияку роль в процесі отримання максимально-можливого прибутку за умов ефективного їх використання.

Одним із найважливіших проблемних питань, пов'язаних з нематеріальними активами, є їх оцінка (рис 1).

Дослідивши проблеми, які стосуються оцінки стає цілком очевидно, що розробка єдиної методики оцінки вартості нематеріальних активів є надзвичайно важливою та актуальною задачею, оскільки особливість цих активів – відсутності матеріальної форми не дозволяє використовувати ту ж методику оцінки в бухгалтерському обліку, що пропонується вітчизняними П(С)БО для визначення вартості матеріальних активів підприємства.

Підходи до оцінки нематеріальних активів представлено на рис.2.

Витратний підхід до оцінки нематеріальних активів ґрунтується на економічних принципах заміщення і врівноваження цін.



Рис.1. Проблемні питання оцінки нематеріальних активів

Виходячи із сутності цього принципу, покупець сплачує за нематеріальний актив суму, що є не більшою за суму затрат, понесену на придбання об'єкту з відповідною корисністю.

Використання такого підходу є найбільш поширеним в системі бухгалтерського обліку, оскільки є достатньо зручним та надійним. Характерною особливістю цього підходу при оцінці нематеріальних активів є ідентифікація і кількісне вимірювання компонентів затрат (сировина і матеріали, робоча сила, накладні витрати, прибуток розробників нематеріального активу).

Підхід прибутковості до оцінки нематеріальних активів передбачає встановлення оцінки поточної вартості майбутніх економічних доходів, пов'язаних з володінням нематеріальним активом протягом очікуваного строку використання.

Характерною особливістю доходного підходу є застосування під час його здійснення дисконтування грошових потоків, які генеруються нематеріальним активом, що передбачає обрання відповідної ставки дисконтування.

Обрання величини ставки дисконтування стосовно конкретного виду нематеріального активу є основною проблемою у застосуванні доходного підходу, оскільки в умовах мінливого зовнішнього середовища достатньо важко забезпечити точність такої оцінки, що негативно впливає на репутацію системи бухгалтерського обліку як основного джерела і постачальника інформації для прийняття інвестиційних рішень.



Рис. 2. Підходи до оцінки нематеріальних активів

Порівняльний підхід до оцінки нематеріальних активів передбачає здійснення їх оцінки шляхом аналізу схожих нематеріальних активів, нещодавно проданих чи ліцензованих, та їх подальшого порівняння з оцінюваним нематеріальним активом. Тобто при застосуванні ринкового підходу відбувається встановлення вартості нематеріального активу шляхом використання існуючої вартості з аналогічних угод щодо інших подібних активів такої ж якості, які виконують такі ж функції, мають таке ж призначення та відповідний ступінь корисності.

Найчастіше в якості аналогу використовується середньоринкова ціна, тобто ціна нематеріального активу, що сформована на активному ринку.

Котурбаш Василь Ігорович, *магістрант 1 курсу,*
Фурса Тетяна Петрівна, *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри обліку та фінансів

ЕТАПИ ЗДІЙСНЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

На шляху до Європейської інтеграції зростає роль державного фінансового контролю, метою якого є забезпечення стабільності соціально-економічної політики, запобігання фінансовим порушенням і неефективному використанню державних та місцевих коштів. Особливого значення фінансовий контроль набуває в посткризовий період. Адже в державі допускаються значні порушення фінансово-бюджетної дисципліни, причинами яких є недотримання нормативно-правових актів, неурегульованість, а не рідко і суперечливість чинної законодавчої бази у сфері державного фінансового контролю. Все це породжує проблеми і суперечності в системі фінансового контролю. Важливе значення має фінансовий контроль як форма контролю з боку держави за законністю та обґрунтованістю виконання фінансових операцій із визначення результатів господарської та управлінської діяльності,

створення і використання фондів фінансових ресурсів на цілі економічного та соціального розвитку держави. Контроль як функція державного управління має певні особливості та притаманні йому ознаки. Особливістю контролю є те, що він здійснюється з метою перевірки дотримання і виконання поставлених завдань, прийнятих рішень, тобто фактично після здійснення інших функцій управлінської діяльності. Точніше кажучи, контроль перевіряє і оцінює процес управлінської діяльності. Метою такої оцінки є приведення діяльності у відповідність до чинних правових норм та прийнятих згідно з ними управлінських рішень. Отже, контроль “перевіряє” здійснення інших функцій управління та органічно пов’язаний з ними.

Основними властивостями системи податкового контролю є наявність зв’язків (прямих і зворотних), подільність на частини, наявність структури, цілеспрямованість, гомеостаз (властивість збереження визначеної стійкості в деяких заданих межах при впливі зовнішніх факторів) і багатоаспектність, тобто, контроль розглядається як система зі своїми характеристиками у відповідних змінах. Тому контроль за організаційно-правовою природою необхідно розглядати як систематичну, конструктивну і позитивну діяльність, яка має певні етапи рис. 1.

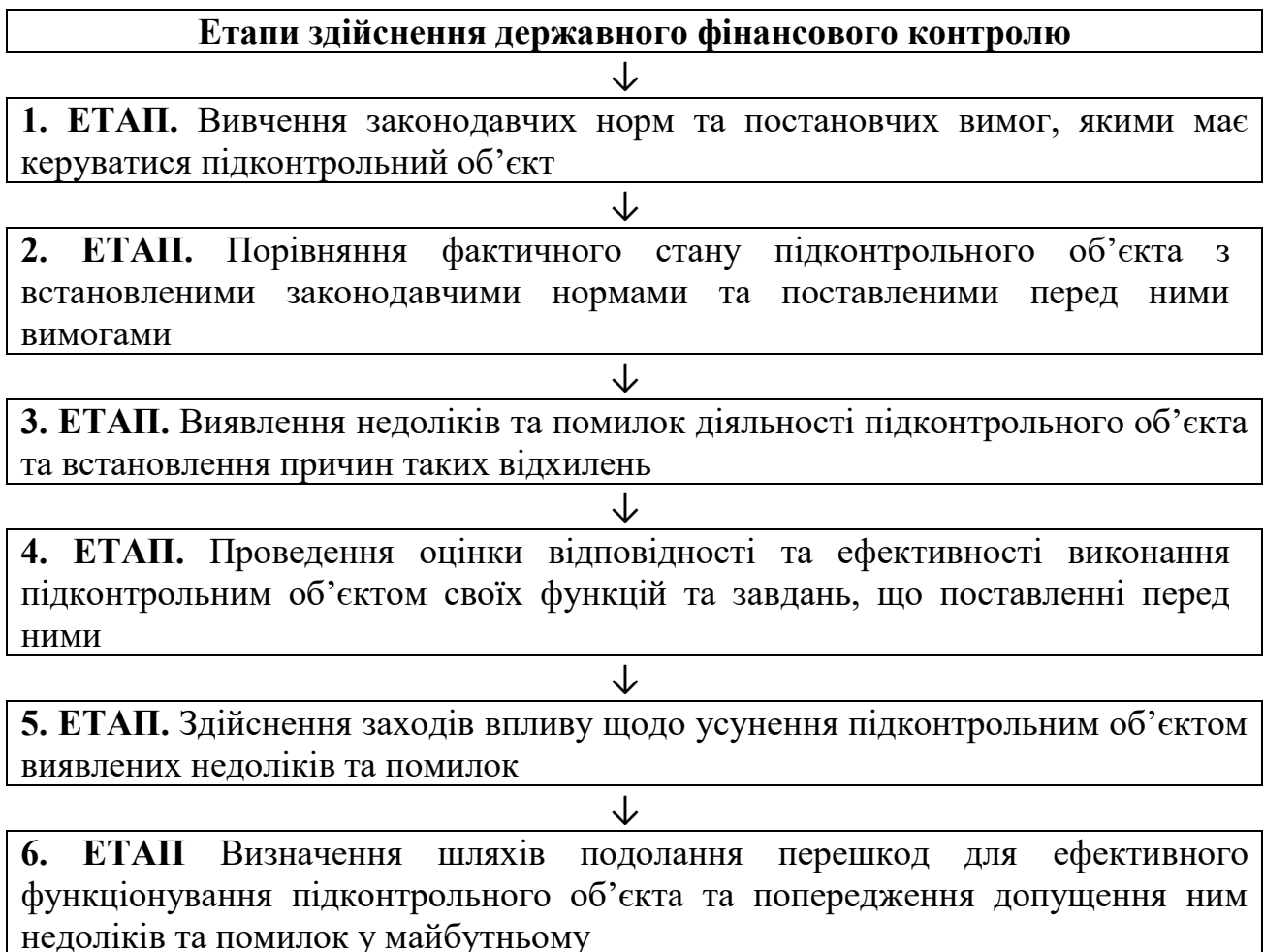


Рис.1. Етапи здійснення державного фінансового контролю

Здійснення контролю на кінцевих етапах управлінської діяльності свідчить, що він є інтегруючим засобом щодо дотримання і виконання поставленої мети й завдань перед управлінням та про відповідність йому всіх інших функцій державного і місцевого управління.

Отже, державний фінансовий контроль є однією із найважливіших функцій державного управління, вагомість якої дедалі зростає. Тільки належне використання контролю в управлінні державними та місцевими фінансовими ресурсами дасть можливість створити необхідні передумови для реалізації в державі ефективної економічної політики.

Нині в Україні функціонує значна кількість державних органів і служб, які тією чи іншою мірою здійснюють фінансовий контроль. Оскільки ситуація в країні вимагає від суб'єктів державного фінансового контролю значно ефективніших дій, спрямованих на подолання кризових явищ в економіці та наведення належного порядку у використанні матеріальних і фінансових ресурсів у суспільстві, забезпеченні координації етапів проведення державного контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ісаченко Ю. В., Костенко Т. А. *Проблеми удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні* / Ю. В. Ісаченко, Т. А. Костенко // *Глобальні проблеми економіки і фінансові: тези доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції (Київ – Прага – Вена, 30 листопада 2016)*
2. *Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2021 рр.* Електронний ресурс: <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/PFM%20Strategy%20presentation.pdf>
3. Єрміїчук Н. *Проблеми і перспективи розвитку державного фінансового контролю в системі бюджетного регулювання* / Н. Єрміїчук // *Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Ужгород, 23 листопада 2016 р.)* – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2016. – 395 с

**Перегінець (Щепанська) Уляна Іванівна, магістрантка 1 курсу,
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Фінансування соціальної сфери наразі залишається основним пріоритетом державних видатків в Україні, і номінальні обсяги асигнувань, що спрямовуються на соціальні цілі, з кожним роком зростають. Водночас, основні соціальні індикатори в країні не засвідчують однозначної позитивної динаміки, а соціальні гарантії не забезпечують гідного рівня життя. Це засвідчує недосконалість сучасного механізму фінансового забезпечення соціальної сфери, існування недоліків, що пов'язані з адмініструванням коштів та управлінням бюджетними ресурсами.

Необхідність державного фінансування соціальної сфери зумовлена нездатністю ринкової економіки задовольняти потреби населення у всіх необхідних соціальних благах та послугах, а також значною диференціацією

населення за рівнем доходу, яка значно посилюється в умовах економічної кризи.

Водночас, розвиток і утримання соціальної сфери вимагає не лише державної підтримки, а й залучення приватних, „змішаних” та недержавних коштів. Залучення „змішаних” коштів через спеціальні соціальні фонди та донорські організації є більш прийнятним для соціально-культурної сфери.

Закон України "Про соціальні послуги" практично не закладає інструментів впровадження ринкових принципів їхнього надання. Поняття "соціальної послуги" звужено до комплексу "заходів, спрямованих на окремі соціальні групи чи індивідів, які перебувають у складних життєвих обставинах та потребують сторонньої допомоги" [1], що обмежує ринок послуг соціальної сфери; закон також не передбачає механізмів залучення до надання послуг соціальної сфери комерційних організацій [2].

Проблемним питанням механізму фінансування соціальної сфери залишаються міжбюджетні відносини в частині планування соціальних видатків. В результаті, на практиці ті самі статті соціальних видатків здійснюються як із державного, так і з місцевих бюджетів, що значно зменшує прозорість бюджетного процесу та ефективність управління фінансовими ресурсами галузі із боку відповідних міністерств. Розпорошення видатків державного бюджету по численних головних розпорядниках коштів не сприяє дотриманню прозорості та ефективності управління бюджетними коштами. Крім того, така ситуація викликає нерівномірність забезпечення населення послугами.

Наступною проблемою, що створює підвалини для нерівномірного забезпечення населення соціальними послугами є існуюча схема руху фінансових потоків у галузях соціальної сфери у територіальному розрізі. Зокрема, мережа установ, що надають соціальні послуги, яка утримується за рахунок кошторису різноманітних міністерств та відомств, розташована по території всієї країни. Водночас, Державне Казначейство України, через рахунки якого здійснюється рух коштів, не розробляє звітність про видатки державного бюджету у регіональному розрізі. За таких умов розпорядники бюджетних коштів позбавлені можливості оцінити загальний обсяг коштів державного бюджету, який витрачається на забезпечення соціальних послуг у регіональному розрізі та впливати на підвищення ефективності бюджетних витрат.

Недосконалою залишається і формула розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів [3]. У ній відображені спроби зберегти існуючий розподіл ресурсів між галузями, за якого витрати місцевих бюджетів визначаються насамперед наявністю об'єктів місцевого господарства, а також закладів і організацій освіти, культури, охорони здоров'я, соціального забезпечення і соціального захисту, що перебувають у підпорядкуванні місцевих органів. Механізм надання бюджетних трансфертів із державного бюджету не враховує об'єктивні соціально-економічні відмінності між регіонами, які передбачають різні структуру і обсяги надання їх населенню суспільних благ і послуг, і призводить

до розпорошення коштів між багатьма державними і господарськими суб'єктами і їх неефективного використання.

За оцінками фахівців [4], негативні наслідки запровадження системи субвенцій з державного бюджету на програми соціального захисту полягають у втраті мотивації місцевих органів влади до оптимізації видатків на соціальні програми, економії відповідних коштів та підвищення ефективності їх використання.

Стимули для підвищення рівня збору «власних» податків місцевих органів влади незначні і самостійність у розпорядженні цими податковими надходженнями обмежена, внаслідок чого місцеві органи влади є занадто залежними від розподілу зібраних коштів і трансфертів. Незацікавленість місцевих органів влади у встановленні реальних доходів населення з метою отримання максимальної допомоги з державного бюджету призводить до викривлення статистичної звітності та можливостей об'єктивного аналізу рівня життя населення.

З метою удосконалення формування моделі більш ефективного використання наявних фінансових коштів та залучення додаткових коштів доцільно вжити наступні заходи:

- запровадження системи мінімальних стандартів надання соціальних послуг населенню, або мінімальних соціальних стандартів;
- врахування місцевої специфіки при розробці методології визначення нормативів соціальних видатків;
- встановлення гнучкої системи змін державних соціальних стандартів та соціальних гарантій, відповідно до змін економічного становища;
- введення спеціального принципу співфінансування соціальних витрат - надання субвенцій має забезпечуватись участю місцевих бюджетів у фінансуванні витрат, що сприятиме мотивації місцевих органів до підтримання певного рівня фінансування послуг соціальної сфери;
- залучення приватного сектора до надання місцевих послуг на контрактних засадах, що дозволить знизити витрати на надання таких послуг та підвищить їх якість завдяки впровадженню конкуренції на ринку соціальних послуг;
- функціонування територіальних позабюджетних соціальних фондів, розробка механізмів спрямування громадськими, некомерційними і комерційними організаціями коштів до таких фондів;
- формування місцевих соціальних бюджетів, створення міжрегіональних соціальних проектів та їх фінансового забезпечення.

В цілому, основними принципами ефективного механізму функціонування соціальної сфери мають бути: розмежування повноважень між державним і приватним секторами щодо виробництва і надання соціальних благ, раціоналізація державного фінансування соціальної сфери залежно від поставленої мети, підвищення платоспроможності населення як стимулюючого фактору щодо розширення доступу до товарів і послуг соціального призначення, які виробляється приватним сектором, за рахунок соціальної політики.

Підвищення ефективності соціальних видатків в умовах обмеженості бюджетних ресурсів потребує впровадження нових управлінських підходів до планування соціальних видатків; вдосконалення міжбюджетних відносин; визначення ступеня участі та повноважень основних партнерів у фінансуванні та адмініструванні соціальних програм; диферсифікації системи надання соціальних послуг; завершення впровадження соціальних стандартів; впровадження системи критеріїв та індикаторів для моніторингу та оцінки досягнення визначених цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України від 19.06.2003 р. N 966-IV "Про соціальні послуги" // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – N45. – ст. 358.
2. Державний класифікатор соціальних стандартів і нормативів, затверджений Наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 17.06.2002 N 293: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1152.676.0>.
3. Щербина І.Ф. Бюджетні аспекти реформування системи охорони здоров'я в Україні / Щербина І.Ф. // Демографія та соціальна економіка. – 2007. – №1/2007. – С. 194-199.
4. Видатки місцевих бюджетів: соціальний вимір. Моніторинг Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс] / – Березень 2008 р. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Marrch/08.htm>.

Гучок Роман Романович, магістрант 1 курсу,
Дмитришин Марта Василівна, к.е.н.,
доцент кафедри обліку та фінансів

ПРОБЛЕМИ НИЗЬКОЇ ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В сучасному світі де панують процеси глобалізації фінансові аспекти вийшли на передній план та займають важливе місце у житті кожної людини. Безупинний розвиток, постійне розширення спектру товарів та послуг, їх неминуче ускладнення вимагає від споживача вдосконалювати власні навички та знання, щоб захистити на ринку свої кошти та права.

Рівень фінансової грамотності населення є одним із визначальних чинників, що характеризують якість життя громадян та економічну стабільність держави. Фінансова грамотність передбачає володіння базовими економічними категоріями, що дозволяє людині самостійно оцінювати й аналізувати обставини та визначати моделі власної фінансової поведінки, забезпечуючи власну фінансову безпеку.

Рівень фінансової грамотності українців залишає бажати кращого. Яскравим свідченням цього є проведене масштабне дослідження – за підтримки USAID/FINREP у лютому 2017 року – проводилося за методикою Світового банку. В опитуванні взяло участь 2013 людей у віці від 18 років з усіх регіонів України. Їм поставили 85 запитань. Результати невтішні – з фінансовою грамотністю в Україні гірше, ніж в Північній Африці.

Рівень фінансової грамотності та освіченості населення України свідчать про те, що більшість осіб недостатньо розуміють, що таке кредит, іпотека,

страхування, плаваюча відсоткова ставка, інвестиційні фонди, акції або облигації. Ситуація ускладнюється ще й обмеженим розумінням прав споживачів у сфері фінансових послуг.

Згідно опитуванню, фінансовим установам в Україні довіряють менше 20% населення. Більшість українців користуються лише розрахунковими послугами банків і платежами: оплата комунальних послуг, дебетова картка, перекази і платежі через термінали, мобільний інтернет-банкінг, мобільні гроші, перекази Україною і міжнародні, а також електронний гаманець. На цьому залучення до фінансової системи закінчується.

Небажання українців дізнаватися про види та можливості тих чи інших фінансових інструментів продемонстровано при опитуванні, де з великим відривом лідирувала відповідь «Я не хочу дізнатися більше ні про що» [2].

Інша частина опитування свідчить, що більшість українців, 61%, не мають фінансових цілей. Це разючий результат, адже поки людина не знатиме, навіщо їй гроші, вона не буде цікавитися ані послугами банків, ані можливостями ринку. Ті ж громадяни, які вказали, що мають фінансову ціль, вважають нею нерухомість, рідше освіту або необхідність у ремонті житла.

Виявилось, що у нас досить часто народ тільки у загальних рисах знає, звідки беруться гроші і куди вони витрачаються. Лише 19,3 % домогосподарств ведуть облік доходів та витрат, а 64 % – не відслідковує взагалі. 76% респондентів кажуть, що мають заощадження десь поза межами фінансової системи, в основному це заощадження на чорний день в неорганізованій формі. Звідси випливає, що на руках в населення знаходиться значний невикористаний фінансово-інвестиційний потенціал. Натомість негативно свій фінансовий стан (добробут) оцінили 45% опитаних, а задовільно – 38%. Ба більше, в реальності не вистачає коштів навіть на їжу у 15% населення [1].

Низький рівень фінансової грамотності провокує безпідставну недовіру до фінансових інститутів, що в свою чергу спричиняє втрату можливого доходу від інвестування заощаджень. В протилежному випадку, при виборі тієї чи іншої фінансової установи люди не звикли проводити аналіз самостійно. І тільки кожний третій проводить порівняння умов і ставок при виборі фінансових інституцій. У більшості випадків українці схильні обирати за рекомендацією друзів чи родичів. Хаотичність споживчої поведінки, перш за все, заснована на власній необізнаності, залежності від радянських стереотипів та надлишку неякісної рекламної інформації. З іншого боку, характерним є низька якість фінансових послуг та продуктів, відсутність дієвої бази захисту прав споживачів фінансових послуг та продуктів, особливо це стосується кредитних послуг. Безперечно в Україні розпочато активну роботу з приводу підвищення рівня фінансової обізнаності та грамотності населення шляхом об'єднаних дій держави, професійний учасників фондового ринку, освітніх начальних закладів і зарубіжних консультантів та спонсорів.

Крім того, державою зроблені наступні кроки з підвищення рівня обізнаності населення: фінансова просвіта у школах; програми для дорослої молоді; фінансова просвіта на робочому місці; соціально орієнтовані програми; тижні або дні фінансової просвіти; функціонуючий інститут фінансового

омбудсмена та ряд інших. Ключовим завданням держави все ж залишиться відновлення довіри до фінансової системи [3].

Ми вважаємо, що підвищення рівня фінансової грамотності в Україні – це сфера відповідальності не тільки держави та бізнесу але й сім'ї. Українцям якось звичніше в будь-якому державному рішенні намагатися віднайти підступ чи зраду. Тому слід подолати ментальні стереотипи, відкинути патерналістське бачення, що роками пускало коріння в наших головах. І окрім фінансової, нам слід звернути увагу на грамотність, як таку. Насправді, громадянам потрібно розповідати не стільки про валютні курси, депозити чи криптовалюту, скільки про базові речі. Мова йде про знання, що необхідні для кожного. Зокрема, виховання звички до заощаджень та економії, стимулювання фінансового обліку та планування на всіх етапах життя, активізація підприємницького хисту, перетворення заощаджень в інвестиційний ресурс, грамотне споживання, використання усіх можливих пільг, опанування простих правил захисту від кіберзлочинців та основ співпраці з фінансовими установами.

Доречним вважаємо, об'єднання зусиль для успішного запровадження на комерційній основі інституту фінансового консалтингу. Мережу, що охопить цілу країну і нарешті надасть доступ населення до платної але фахового та неупередженого наданої інформації. Що значно підвищить рівень користування та усвідомленості переваг фінансовими інструментами.

Щодо перспектив, то вони доволі однозначні. Можна сміливо стверджувати, що маховик змін уже запущено, і ми стоїмо на порозі кардинальних змін, котрі відбуваються уже сьогодні. Та враховуючи на всі вище перелічені заходи спрямовані на вирішення проблеми низької фінансової грамотності та обізнаності українців, розуміючи вбачаємо вже в короткостроковій перспективі побудову якісно нового ментального стержня, що дасть поштовх економічному зростанню. Це процес котрий який не можливий без участі її грамотних, в тому числі і фінансового українських громадян.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. USAID «Transformation of the financial sector », March 2015, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gofintechua.info/wp-content/uploads/2018/02/Financial-Literacy-2017_presentation22mar17_ua.pdf.
2. Періодичне видання «Економічна правда» Фінансова грамотність українців: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/10/24/630390/>
3. Інформаційний сайт Української біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ux.ua/ru/csearch.aspx>.

Смеречук Мар'яна Юрївна, магістрантка 1 курсу,
Вакун Оксана Володимирівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

МЕТОДИ АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Неодмінною умовою досягнення поставленої перед аудиторською перевіркою мети є використання ефективних методів в аудиторських

процедурах. Під аудиторською процедурою, зазвичай, розуміють сукупність дій аудитора, що проводиться в визначеному порядку, та, що спрямовується на досягнення певного результату (отримання аудиторських доказів). Так, в розрізі виділених завдань аудиту нематеріальних активів Ю. Ю. Кочінев [1, с. 211-219] перераховує аудиторські процедури, що повинні використовуватися в такому випадку. Це може бути огляд документів, порівняння документів, опитування, перерахунок, аналітичні процедури (порівняння сум амортизації активу, що нарахована була в різні періоди). В свою чергу, Т. В. Польова [2, с. 5] пропонує вдосконалювати аудиторські процедури з перевірки нематеріальних активів, а саме інвентаризацію охоронних документів та документації, що підтверджує права підприємства на об'єкти нематеріальних активів, перевірку легальності програмного забезпечення підприємств, що дає можливість аудитору знизити рівень ризику невиявлення помилок.

Питанню методів, що використовуються в аудиторській перевірці нематеріальних активів, на сьогодні дослідниками приділена незначна увага, а існуючі публікації не повною мірою розкривають дане питання, не враховуючи специфіку нематеріальних активів як об'єкта обліку та обґрунтовуючи в якості методів аудиту методи господарського контролю, що в окремих випадках є помилковим. Зокрема, Я.С. Карп'як, Л.І. Ріжко та О.Я. Карп'як [3, с. 101] зазначають, що метод аудиту – це прийом дослідження, який визначає підхід до об'єктів, що досліджуються, тобто шлях наукового пізнання і встановлення істини. Під час перевірки нематеріальних активів використовують як загальнонаукові, так і специфічні методи аудиту, а саме: документальну перевірку, підтвердження, спостереження, опитування, аналітичні процедури, узагальнення. Слід відмітити також О. В. Сметанко [4, с. 366-367], який в межах розробленої комплексної технології проведення перевірки операцій з нематеріальними активами пропонує використовувати наступні методи аудиту: фактична і документальна перевірка (формальна, арифметична, зустрічна), органолептичні прийоми (спостереження, інвентаризація), статистичні прийоми.

Відмітимо, що в межах досліджуваної теми спостерігається ототожнення поняття «метод аудиту» та «аудиторська процедура», що не зовсім відповідає реальності, оскільки окремі аудиторські процедури можуть реалізовуватися за допомогою різних методів аудиту.

Отже, питання чіткого переліку методів, що повинні використовуватися при проведенні аудиторської перевірки нематеріальних активів, є відкритим і потребує подальшого вирішення. Відсутність належно розроблених методів аудиту нематеріальних активів перешкоджає ефективному проведенню таких перевірок та досягненню поставлених перед аудиторами цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кочінев Ю. Ю. *Аудит : теорія и практика* / Ю. Ю. Кочінев. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2010. – 448 с. – ISBN 978-5-49807-579-2.
2. Польова Т. В. *Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит»* / Тетяна Володимирівна Польова ; Харк. держ. ун-т харч. та торг. – Х., 2006. – 24 с.

3. Карп'як Я. С. Організація аудиторської перевірки нематеріальних активів промислових підприємств [Текст] / Я. С. Карп'як, Л. І. Ріжко, О. Я. Карп'як // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2012. – № 721. – С. 99-103.
 4. Сметанко О. В. Інформаційне забезпечення внутрішнього аудиту нематеріальних активів в акціонерних товариствах України [Текст] / О. В. Сметанко // Экономика Крыма. – 2011. – № 1(34). – С. 365-369.
-

**Гуйдаш Анжела Юріївна, магістрантка 1 курсу,
Алексєенко Людмила Михайлівна, д.е.н., професор,
завідувач кафедри обліку та фінансів**

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Державне регулювання економіки, зокрема, і інвестиційної сфери, характерне для всіх економічно розвинених країн. Аналіз зарубіжного досвіду побудови схем фінансового інвестування банківських установ показав, що в світі існують різні підходи до регулювання інвестиційної діяльності.

Не можна не відзначити багатий досвід Сполучених Штатів Америки в практиці стимулювання інвестицій на місцевому рівні [1]. Регіональні програми стимулювання інвестицій зазвичай передбачають комплекс заходів бюджетного і фінансового стимулювання (податкові пільги, субсидії тощо), а також заходів, спрямованих на поліпшення економічних умов приймаючої сторони (сприяння професійному навчанню, вдосконалення транспортної інфраструктури, надання землі в безкоштовне користування або довгострокову оренду, забезпечення інформацією). Ці стимули поширюються як на національні компанії, так і на іноземні фірми, хоча є програми спеціально орієнтовані на іноземних інвесторів. Надаючи пільги, місцева адміністрація відпрацьовує і механізми повернення витрачених субсидій, зокрема, залишаючи за собою право участі в діяльності підприємства після реалізації проекту [2].

Франція і Німеччина вважають, що найбільш ефективним є галузевий метод розподілу фінансових ресурсів і регіональний метод, які і спрямовуються як державні економічні заходи з вирівнювання регіональної економічної диференціації. У Франції відносини держави і регіонів будуються на контрактній основі в рамках національної системи планування з метою державного сприяння економічному розвитку регіонів. Кожен регіон укладає з державою планові контракти, які прив'язують обидві сторони до певної програми інвестицій і вносяться в якості пріоритету в національний план держави. Підвищена увага приділяється наданню додаткових коштів найбільш проблемним регіонам [2].

В Німеччині втілення в життя такої стратегії проводиться у вигляді реструктуризації економіки регіонів за допомогою сприяння поліпшенню регіональної інфраструктури і створення робочих місць у пріоритетних галузях за допомогою інвестиційних грантів. Відповідно до досвіду Франції і Німеччини принцип державного фінансування для вирівнювання диспропорцій між різними регіонами вже використовується і на рівні Євросоюзу, для чого був

створений спеціальний Структурний Фонд ЄС. Він акумулює кошти всіх держав-членів Євросоюзу, а їх одержувачами є тільки держави, на території яких знаходяться найбільш проблемні, з точки зору економічного розвитку, регіони. Таким чином, подальша європейська економічна та політична інтеграція не заважає здійснювати і удосконалювати заходи державної підтримки економіки. Японія і Китай в основному застосовують галузевий принцип при фінансуванні найбільш важливих структурних проектів в економіці, при цьому вони використовують бюджетні кошти та різні форми заощаджень громадян, які перебувають під відповідальністю держави [2].

Для Японії, наприклад, характерна розроблена методологія планування інвестицій. Різні міністерства від імені держави розробляють короткострокові та середньострокові плани розвитку громадських робіт і виступають в ролі замовника. Такі багаторічні традиції сприяють реалізації нового будівництва, розвитку пріоритетних територій, а також розвитку всіх галузей економіки.

Кредитування економіки в Китаї покладено на банківську систему. Двома основними видами кредитування є комерційне кредитування та, відмінне від нього, «політичне». У сфері комерційного кредитування процентні ставки по кредитах, а також напрямки кредитування формуються на основі ринкових принципів. «Політичне кредитування» покликане відгравати роль основного інструменту здійснення державної економічної політики, для чого в Китаї сформовані три державні банки розвитку, які обслуговують цілі державної політики. Джерелом формування коштів для «політичного кредитування» головним чином є державний бюджет.

Таким чином, в аналізованих зарубіжних країнах на проведену інвестиційну політику і її нормативно-правове забезпечення сильний вплив здійснюють інтеграційні процеси, що відбуваються останнім часом у світі. Це є схожою ознакою в регулюванні інвестиційної діяльності в Україні і в зарубіжних країнах. Однак є й деякі відмінності, які Україні варто було б врахувати на шляху формування ефективної інвестиційної моделі держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шатило О. А. Фінансово-економічна складова інноваційно-інвестиційної політики розвинених країн світу: досвід для України // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – К., 2011. – Вип. 2. – С. 264–271.
2. Государственная инвестиционная политика: опыт зарубежных стран [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rosinvest.com/page/gosudarstvennaja-investicionnaja-politika-opyt-zarubezhnyh-stran>

**Нагорняк Ірина Ігорівна, магістрантка 1 курсу,
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Для розвитку економіки України важливою умовою є стабільна бюджетна системи. Тому головним завданням у державі є удосконалення основних механізмів бюджетного менеджменту.

Невід'ємною складовою розробки довгострокової фінансової політики держави є прогнозування, головне призначення якого – виявлення на основі проведеного аналізу тенденцій та закономірностей розвитку народного господарства. Це дає змогу проаналізувати тенденції формування та використання бюджетних ресурсів, виявити чинники, які необхідно брати до уваги у розрахунках бюджетних показників, визначити їх взаємозв'язки, а також можливі способи впливу на них.

Бюджетне планування сприяє більшій передбачуваності, підвищенню стабільності, інвестиційної привабливості держави. На його основі створюються більш реальні потенційні можливості для бюджетного менеджменту, що дозволяє приймати більш професійні, обґрунтовані й зважені ефективні управлінські рішення з найменшим ступенем ризику.

Аналіз наукових публікацій також засвідчив відсутність чіткого розмежування бюджетного планування та прогнозування. Ці стадії розробки бюджетів є послідовними і взаємопов'язаними, що спричиняє змішування цих понять, розмивання межі між ними. Основна відмінність між бюджетним плануванням і прогнозуванням полягає у їх економічній сутності як інструментів бюджетної політики. Прогнозування являє собою передбачення можливого стану об'єкта у майбутньому, яке не вимагається виконувати. Метою його здійснення є обґрунтування планових бюджетних показників, які є обов'язковими до виконання і застосовуються для цілеспрямованого впливу на рівень соціально- економічного розвитку держави, тобто бюджетне планування є логічним продовженням прогнозування [4].

Щодо вдосконалення бюджетного процесу, то особливу увагу варто приділити чинникам, що збільшують розрив між зобов'язаннями держави та можливостями залучення доходів, а також до реальних причин поточних проблем із метою утримання витрат на об'єктивно зумовленому рівні. Для цього треба, з одного боку реформувати податкову систему, зменшивши таким чином податкове навантаження на економіку, з другого боку, удосконалити процеси складання бюджету та контроль за правильністю витрачання коштів. Зокрема, у ході бюджетного процесу уряду слід діяти в напрямку забезпечення фінансовими ресурсами державних пріоритетів та найнеобхідніших із запитів [1]. Для вирішення цих завдань слід докласти зусиль у трьох взаємопов'язаних сферах: формуванні доходів, складанні бюджету та контролі за державними видатками. Вдосконалення підходу до складання бюджету повинно ґрунтуватися на реалістичному аналізі можливостей країни витратити кошти в окремих сферах забезпечення державними послугами. Це дасть змогу розпоряджатися бюджетними асигнуваннями на реалістичному рівні та встановлювати пріоритети для цих витрат під час підготовки бюджету (тобто за допомогою чітко окреслених заходів бюджетної політики в бюджетній резолюції). В Україні необхідно створити багатоканальну систему формування бюджету, на основі якої кожен рівень бюджетної системи повинен мати власні закріплені доходи. Обсяг цих доходів має бути достатнім для забезпечення функцій і обов'язків які покладаються на той чи інший рівень влади. При розв'язанні проблем бюджетного вирівнювання треба в першу чергу розробити

правові засади і механізм бюджетного регулювання в Україні. На основі глибокого аналізу встановити рівні соціально-економічного розвитку територій і на цій базі визначити обсяги фінансових ресурсів, необхідних для бюджетного вирівнювання [3].

Щодо покращення бюджетного контролю, потрібно здійснити ряд наступних заходів:

- створити єдине правове поле для розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю як складової частини державного управління та внесення відповідних змін до законодавства;
- реформувати та підтримувати на належному рівні податкову та митну політику для підвищення фіскальної ефективності податків, підтримки вітчизняних виробників і забезпечення інтеграції країни у світове співтовариство;
- удосконалити систему управління державним боргом з метою стабілізації бюджетів усіх рівнів і залучення необхідних ресурсів для розвитку економіки;
- створити інституції, що гарантуватимуть розвиток національної системи державного внутрішнього фінансового контролю;
- забезпечити умови для результативного функціонування системи внутрішнього контролю в органах державного й комунального секторів.

Також, як свідчить досвід зарубіжних країн з розвиненими ринковими відносинами, відкритість і гласність бюджетного процесу позитивно впливає на бюджетний менеджмент у цілому і на контролюючі органи зокрема. Покращити функцію контролю, на мою думку, можна у першу чергу за рахунок налаштування оперативного інформування про залишки коштів на рахунках органів казначейства, фінансових органів інших розпорядників бюджетних коштів для цільового призначення. Крім того, варто інформувати громадськість про результати проведених ревізій щодо використання бюджетних коштів через засоби масової інформації [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Жибер Т.В. Удосконалення процесу бюджетування в Україні / Жибер Т.В. // *Фінанси України*. – 2009. – № 8. – С. 76-81
2. Кириленко О. Актуальні проблеми модернізації державних фінансів України / Кириленко О. // *Вісник економічної науки*. – 2008. – № 1. – С. 46-50.
3. Кудряшов В. Стан державних фінансів та напрями їх оздоровлення / В. Кудряшов // *Економіка України*. – 2011. – № 3. – С. 14-26.
4. Даниленко А.І. Проблеми фінансової політики України й розвитку фінансово-монетарних важелів / Даниленко А.І. // *Фінанси України*. – 2007. – № 9. – С. 51-58.

Кисилиця Мар'ян Романович, магістрант 1 курсу,
Фурса Тетяна Петрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Широкомасштабні реформи освіти в Україні, що відбуваються в останні роки, породжуються соціально-економічними та соціокультурними змінами і є

неодмінним фактором розвитку цивілізованого суспільства. Вони привели до змін відносин і форм власності, що грають важливу роль у формуванні внутрішніх джерел і стимулів розвитку освіти та його фінансування у визначенні його дієвості і спрямованості.

Ринкові умови економіки сьогодення та із властивими їм процесами саморегулювання в ціноутворенні, конкуренції, свободи прийняття рішень учасниками економічних процесів, розвитку ринкової інфраструктури і банківсько-фінансової системи передбачає зміну економічних механізмів в соціальній та бюджетній сфері, в тому числі й в освіті.

Закономірним наслідком стали довгострокова концепція та стратегія розвитку системи освіти в Україні, засновані на нових принципах і механізмах взаємодії компонентів соціальної та економічної ефективності, які постійно зазнають вдосконалення.

У той же час стають очевидними відчутні побічні ефекти, які мають ринкові регулювання діяльності в сфері освіти. Як показує досвід ці реформи здатні в короткі терміни привести до розшарування суспільства, посилення соціальної напруженості і втрат людського та фінансового капіталу.

У забезпеченні ефективності функціонування місцевого самоврядування питання фінансового забезпечення освіти, незважаючи на всю його важливість, як правило, вторинне. Первинним є розмежування повноважень у частині фінансового забезпечення окремих видів благ і послуг, тобто видатків, що мають здійснюватися з місцевих бюджетів узагалі і кожної їхньої ланки зокрема. Здійснення видатків місцевих бюджетів є основним фінансовим інструментом виконання органами місцевого самоврядування своїх повноважень [1].

До факторів, які визначають особливості фінансування національних освітніх закладів слід віднести такі: організаційно-правова форма управління та форма власності, рівень ВВП, розміри доходів населення, податкове законодавство, спосіб формування державного бюджету, обсяги державного замовлення на підготовку фахівців, тип і рівень акредитації ВНЗ, попит на освітні послуги, обсяги прийому студентів-контрактників, спонсорської допомоги, рівень конкурентоспроможності ВНЗ [2].

Освітня галузь – головне джерело економічного зростання. Україна ратифікувала угоду про асоціацію з ЄС, який має свою стратегію розвитку «Європа – 2020», де пріоритетним є розумне зростання. Та фінансування освіти України далеке від фінансування в країнах світу, які роблять значні інвестиції у розвиток своїх освітніх систем: Норвегія і Данія – 8,3% ВВП, США – 5,7%, Індія – 3,5%, навіть Росія – 5,8% ВВП [3].

Економія на освітній галузі, призведе до зниження її конкурентоспроможності та перетворення української освіти в сировинний придаток інших країн. Якщо Україна прагне стати постіндустріальною країною, розвивати інноваційну економіку і продавати на світових ринках інтелектуальні продукти, то потрібно сприяти розвитку освіти і науки, освіти як економічного ресурсу. Це буде новий вектор нашого економічного розвитку – освітній. Високий рівень інноваційної здатності країни – умова і узагальнена

характеристика конкурентоспроможності країни. У світі йде гостра конкуренція за людей із новаторськими якостями. Наша освітня система покликана виховувати людей інноваційного складу – в цьому суть сучасної освіти.

Основні напрямки реформування вітчизняної освіти в цілому та механізмів її фінансування передбачає перехід від системи державного замовлення до сучасних методів державного фінансування початкової освіти та трансформації системи бюджетного фінансування вищої освіти на основі конкурсного підходу системи оцінювання якості діяльності ЗВО; концентрацію фінансових ресурсів держави у провідних галузевих університетських центрах; запровадження регулярних діагностик ринку праці з метою раціонального використання бюджетних коштів на освіту. Успішна реалізація цих завдань дозволить не лише підвищити ефективність державних витрат на освіту без суттєвого збільшення їх частки в бюджетах усіх рівнів дотримуючись загальносвітовим тенденціям.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева О. *Отличительные черты, определяющие конкурентоспособность ВУЗов* // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.megaport-nn.ru/content/articles/19157/>
2. Лошенко І. *Інструменти формування конкурентоспроможності ВНЗ* // І.Р. Лошенко, А.Іванченко // І. Лошенко / *Матеріали наук. конф.* // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://intkonf.org/ktn-loshenyuk-irivanchenko-a-instrumenti-formuvannya-konkurento-spromozhnosti-vnz/>.
3. Шашкевич О. Л. *Удосконалення фінансового механізму вищої освіти* / О. Л. Шашкевич // *Теорія і практика ринкових перетворень: економічний та соціальний контекст* : зб. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф., (м. Вінниця, 20–22 берез. 2008 р.). Т. III. / відп. ред. С. І. Юрій. – Вінниця : ВІЕ ТНЕУ, 2008. – С. 123–127)

Худайназаров Базаргелді, магістрант 1 курсу,
Ляхович Галина Іванівна, к.н.д.у., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Сучасна економіка не може існувати без ефективної фінансової системи, яка визначається як «сукупність і взаємозв'язок урегульованих фінансово-правовими нормами різних груп фінансових правовідносин (фінансових інституцій), за допомогою яких відбувається формування, обіг та використання централізованих і децентралізованих фондів коштів на фінансових ринках» [1, с. 13]. Аналітики називають фінансову систему одним з найважливіших творінь сучасного суспільства і характеризують як інтегровану частину економічної системи, а отже – значну частину соціальної системи (рис. 1).

Як інтегрована частина глобальної економічної системи, фінансова система визначає вартість та кількість коштів, наявних в обігу. Вона створює механізм руху коштів між різними суб'єктами господарювання, такими як домогосподарства, комерційний сектор, уряди та фінансові установи тощо.

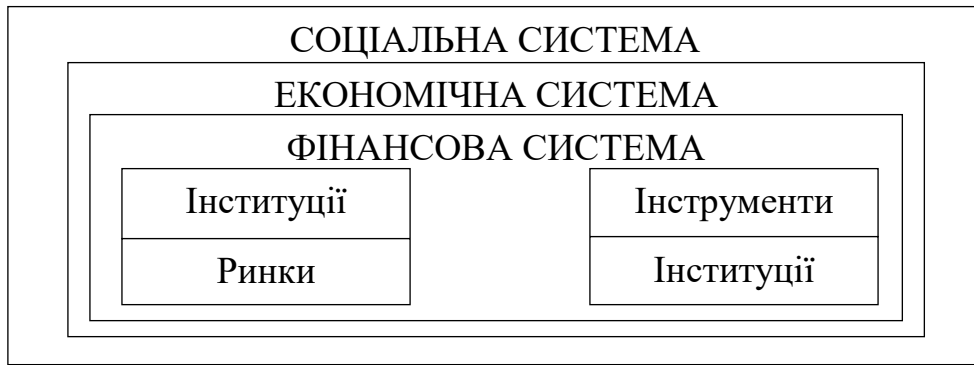


Рис. 1. Фінансова система як частина соціальної системи (за матеріалами [2])

Фінансові інновації не є новим явищем, оскільки вони супроводжували технологічні новинки з самого початку. Загальновідомо, що фінансові та технічні інновації є взаємопов'язаними і розвиваються синхронно. З одного боку, фінансові інновації забезпечують механізм фінансування інноваційних технологічних проєктів, коли традиційні джерела коштів є недоступними через високий інвестиційний ризик. З іншого боку, технологічний та економічний прогрес, що призводить до появи бізнес-процесів вищої складності та нових видів ризиків, змушує фінансову систему та фінансові ринки адаптуватися до змін, модернізуватися у відповідь на вимоги суб'єктів господарювання та виклики сучасного світу. Отже, без фінансових інновацій технологічний та економічний розвиток сповільнюватиметься, а багатство націй скорочуватиметься. У той же час, застосування фінансових інновацій буде обмежено, якщо не існуватиме попиту, що впливає з технічного прогресу.

Фінансові інновації мають тривалу історію еволюції. Якщо узагальнити, можна сказати, що будь-які фінансові інструменти, будь-які фінансові інституції та будь-які фінансові ринки (крім традиційних ринків облігацій та акцій) у певний період часу відігравали роль фінансових інновацій. У XVII-XVIII ст. нові фінансові інструменти – договори позики на високоліквідних ринках – були вперше використані для збору капіталу, необхідного для фінансування океанічних експедиційних та торговельних подорожей. Пізніше, у XIX ст., були створені інвестиційні банки (разом із новими методами бухгалтерського обліку) для оцінки рентабельності залізничних компаній та пошуку для них джерел фінансування. У XX ст. з'явилися венчурні компанії для аналізу та фінансування високотехнологічних інвестиційних проєктів. А вже на початку XXI ст. почала розвиватися нова форма інвестиційних компаній – фармацевтичні корпорації, що аналізують та фінансують біотехнологічні інноваційні рішення [3]. Це лише декілька прикладів інноваційних фінансових розробок та їх еволюції, які відіграли важливу роль для технологічного та економічного прогресу.

Сьогодні вже цілком звичною бізнес-моделлю у фінансовій сфері стало надання послуг он-лайн з використанням персональних комп'ютерів, планшетів або мобільних телефонів. Подальше поширення електронних послуг та платежів, включаючи транскордонні операції, буде стимулюватися, серед

іншого, збільшенням потужності інформаційно-комунікаційних пристроїв та каналів передачі даних, підвищенням рівня кібербезпеки (в тому числі ширшим застосуванням технології блокчейн (*Blockchain*), ширшим використанням електронних гаманців та розвитком різних видів електронних платежів.

Розвиток цифрових платформ може забезпечити не тільки активізацію розвитку фінансових послуг, що надаються традиційними фінансовими установами, але й популяризацію рівноправного кредитування (*peer-to-peer lending*) та краудфандингу (*crowdfunding*), що виходять за межі традиційних фінансових інституцій. Це може суттєво розширити доступ до фінансових послуг для населення та підприємств, зокрема малого бізнесу, а також зробити їх менш дорогими. З іншого боку, це може спричинити нові ризики для фінансової стабільності. Так, законодавці та регулятивні органи вже сьогодні стикаються з непростю дилемою. Поширення деяких нових фінансових продуктів та інституцій, що базуються на мережевих і комп'ютерних технологіях, потребує простішого та прозорішого регулювання. З іншого боку, залишившись нерегульованими (або недостатньо регульованими), вони можуть стати джерелом банкрутств, зловживань або шахрайства. В масовому масштабі це може призвести до системної фінансової кризи.

Підводячи підсумки можна стверджувати, що розвиток фінансових інновацій, зокрема, інновацій, пов'язаних із застосуванням інформаційних та комунікаційних технологій, є на сьогодні потужним викликом для бізнес-моделі фінансової галузі як у банківському, так і в небанківському секторі. Вони вже змінили «обличчя» фінансової системи і, вочевидь, продовжуватимуть робити це в майбутньому, породжуючи нові продукти та процеси та далекосяжні організаційні та інституційні зміни. Фінансові інновації створюють нові можливості для економічного та соціального розвитку, але, водночас, формують нові виклики та ризики, особливо стосовно фінансової стабільності як окремих компаній, країн та регіонів, так і глобальної економіки в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Роль В. Ф., Сергієнко В. В., Попова С. М. *Фінансове право : навч. посіб. / В. Роль. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.*
2. *Blach J. Financial innovations and their role in the modern financial system – identification and systematization of the problem [Електронний ресурс] / Joanna Blach. – Режим доступу : <https://www.econstor.eu/obitstream/10419/66758/1/68882367X.pdf>*
3. *Michalopoulos S., Leaven L., Levine R. Financial Innovation and Endogenous Growth / S. Michalopoulos // National Bureau of Economic Research. – 2009. - №9. - p. 1-33.*

Мельничук Володимир Богданович, магістрант 1 курсу,
Дмитришин Марта Василівна, к.е.н.,
доцент кафедри обліку та фінансів

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ МЕДИЧНОГО ЗАКЛАДУ

Питання удосконалення системи управління фінансовими ресурсами медичної установи не є новими; пошуки шляхів та способів їх вирішення у

науковому колі та практичній діяльності здійснюють практично неперервно. Зокрема, згадані вище питання розглядалися такими науковцями, як Марченко О.І., Шкурською Ю.Ю. [1], Вороненком Ю.В., Гойдою Н.Г., Зозулею І.С., Латишевим Є.Є., Михальчуком В.М. [2], Лободіною З.М. [3] та іншими. Медики-практики, керівники медичних закладів та їх підрозділів, економісти, менеджери та фінансисти галузі охорони здоров'я та відповідальні працівники профільного міністерства вирішують питання цього характеру щоденно. Однак, певні труднощі та перепони виникають та потребують вирішення.

Для вирішення будь-якої проблеми, не обов'язково виключно фінансового характеру, необхідно дотримуватись певного алгоритму дії. На першому етапі слід ідентифікувати проблему, далі – детально вивчити її суть та сучасний перебіг. На наступному етапі необхідно дослідити причини, що її зумовили, а потім оцінити вплив внутрішніх та зовнішніх чинників, що її визначають. Після цього можна розпочинати пошук шляхів вирішення проблеми. Доцільно оцінити усі можливі варіанти розв'язку поставленої задачі від найбільш нереалістичних щодо втілення, до найпростіших та очевидних. Для того, щоб обрати кращий шлях слід спершу оцінити важливість вирішення даного питання по відношенню до інших існуючих, розрахувати потенційно необхідний обсяг фінансових, матеріальних, інтелектуальних та трудових ресурсів для вирішення поточного питання та альтернативних. Далі визначити спосіб вирішення проблем за їх пріоритетом та реалізувати задумане.

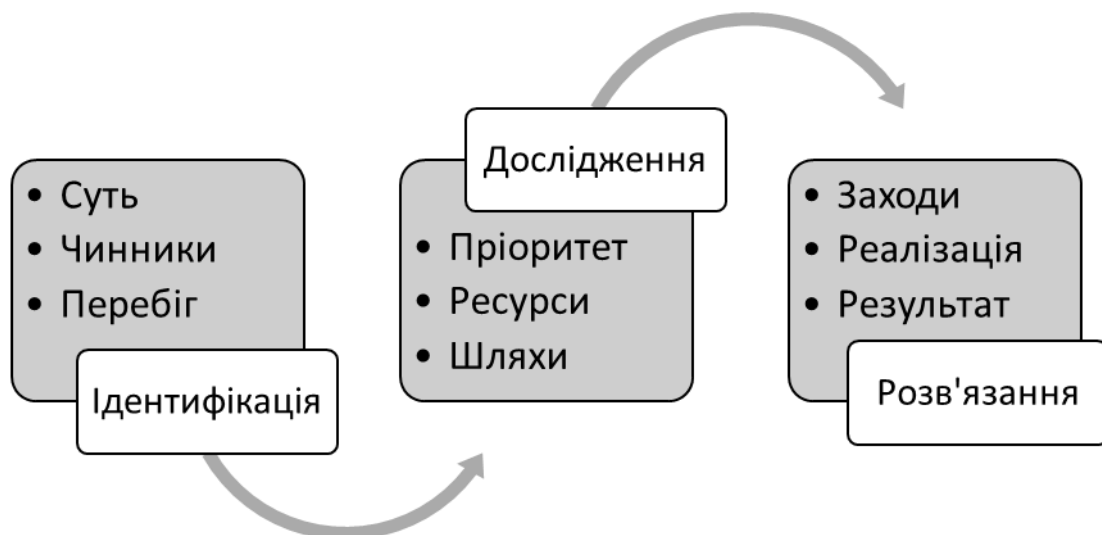


Рис. 1. Алгоритм виявлення та розв'язання проблем управління фінансовими ресурсами медичного закладу

*складено авторами

Медичні заклади України сьогодні стикаються з рядом поширених проблем, серед яких:

- дефіцит фінансування;
- низька кваліфікація персоналу;
- невисока якість медичних послуг;

- недосконалість нормативно-правового забезпечення галузі;
- незавершеність медичної реформи та поки неповна апробація змін;
- необхідність підвищення кваліфікації керівників медичних закладів щодо їх управлінських здібностей;
- специфіка медицини: морально-психологічний аспект.

Ці та інші проблеми в умовах економіки ринкового типу мають в тій чи іншій мірі відображення у фінансових ресурсах.

Перша і найважливіша проблема пов'язана з дефіцитом фінансування. Медична реформа, що розпочалась в Україні з первинної ланки медицини у 2018 році покликана певною мірою вирішити дану проблему. Так, зокрема, Міністерство охорони здоров'я України декларує недосконалість функціонування галузі не лише нестачею фінансових ресурсів, а також і неефективним витрачанням бюджетних коштів [4]. Для вирішення цієї проблеми (чи хоч її мінімізації) розроблена нова система «фінансових гарантій» за яких гроші будуть перенаправлятися на відновлення та збереження здоров'я конкретної людини, а не на утримання будівель лікарень. Реформа повинна забезпечити Максимально можливий фінансовий захист здоров'я кожного громадянина.

У комунальних медичних установах повинно з'явитися поняття медичної послуги та єдиного медичного тарифу на таку послугу. Держава ж зобов'язується покривати усі витрати на надання таких послуг напряму конкретному лікарю чи медичному закладу у межах гарантованого пакету. Пацієнт може обрати будь-який медзаклад і лікаря для отримання медичної допомоги та, за бажанням, змінити його у будь-який час. Вартість лікування буде профінансоване повсюди.

Національна служба здоров'я України покликана забезпечувати таку прозору та пряму оплату, не маючи безпосередньо у власності медичних закладів. Її завданням є контроль за якістю та обсягом наданих оплачених послуг, а також прийняття скарг пацієнтів щодо можливого вимагання додаткової плати.

Решта перелічених проблем як впливає з першої так і може бути вирішена за умови розв'язання проблеми фінансування. Обмеженість ресурсів не дозволяє задовольнити абсолютно всі потреби медичного закладу, а змушує вибирати пріоритети. Біда у тому, що у медичній галузі ці пріоритети тісно пов'язані із здоров'ям та життям людей. Неефективна система управління фінансовими ресурсами медичного закладу може поставити під загрозу стан пацієнта не менше лікарської помилки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Марченко О.І., Шкурська Ю.Ю. Шляхи оптимізації фінансових ресурсів закладів охорони здоров'я [Електронний ресурс] // О.І. Марченко, Ю.Ю. Шкурська.– Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=41583>.
2. Вороненко Ю.В., Гойда Н.Г., Зозуля І.С., Латишев Є.Є., Михальчук В.В. Сучасні підходи до управління матеріальними ресурсами медичного закладу [Електронний ресурс] // Ю.В. Вороненко, Н.Г. Гойда, І.С. Зозуля, Є.Є. Латишев, В.В. Михальчук .– Режим доступу: <https://www.umj.com.ua/article/50889/suchasni-pidxodi-do-upravlinnya-materialnimi-resursami-medichnogo-zakladu>.

3. Лободіна З.М. *Необхідність та напрями реформування управління фінансовими ресурсами закладів охорони здоров'я дітей [Електронний ресурс] // З.М. Лободіна – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/35522/19-Lobodina.pdf;sequence=1>.*
 4. *Медична реформа [Електронний ресурс] // Міністерство охорони здоров'я України: офіційний сайт – Режим доступу: <http://moz.gov.ua/article/reform-plan/medichna-reforma%20rozpochnetsja-v%202018-roci-chogo-vid-nei-chehati-pacientam%20ta-likarjam>.*
-

Демків Дмитро Миколайович, магістрант 1 курсу,
Алексєєнко Людмила Михайлівна, д.е.н., професор,
завідувач кафедри обліку та фінансів

ЄВРОПЕЙСЬКА МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇЇ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

В системі державного управління важливе місце посідає фінансовий контроль, який є частиною загальнодержавного контролю. Держава переходить до ринку, змінюються форми власності, змінюється фінансова політика, оскільки вона набуває більш соціальної спрямованості, що вимагає все більше і більше коштів. Через це держава повинна ощадливіше використовувати завжди обмежені фінансові ресурси, що вимагає суворого обліку і контролю. Фінансовий контроль відіграє роль фактора подальшого розвитку ринкових відносин. З його допомогою закріплюється самостійність підприємницької діяльності, забороняється втручання з боку держави у внутрігосподарську сферу відповідних підприємств, організацій, приватних осіб. Вивчення зарубіжного досвіду організації фінансового контролю допоможе оптимізувати контроль в Україні.

До вищих контрольних органів в галузі державного фінансового контролю належать: Головне контрольне управління США, Національне контрольне-ревізійне управління у Великобританії, Управління Генерального аудитора в Канаді, Федеральна рахункова палата в Німеччині, Рахункова палата у Франції та ін. Головне контрольне-ревізійне управління США має доступ практично до всіх фінансових документів міністерств і відомств. За дорученням палат і комісій Конгресу США чи навіть окремих конгресменів Головне контрольне-ревізійне управління може здійснювати оцінку результативності державних програм і діяльності федеральних відомств; проводити спеціальні обстеження і перевірки обґрунтованості цін на продукцію; фінансово-економічних аспектів контрактів міністерства оборони. Інспектори Головного контрольне-фінансового управління перевіряють також діяльність ревізорів виконавчої влади. В окремих випадках перевірки здійснюються в координації із слідчими органами міністерства юстиції та іншими органами, наділеними відповідними повноваженнями [3].

Рахункова палата Франції контролює фінансову діяльність адміністративних інститутів, виявляє їх помилки і прорахунки, що завдають шкоди державним фінансам. Вона перевіряє як саме використовуються кредити, фонди і цінності, управління якими доручено державним службам і

іншим офіційним юридичним особам, здійснює контроль за різноманітними установами в сфері соціального забезпечення, рахунками державних підприємств і їх філій, а також, в окремих випадках, за приватними юридичними особами з числа тих, що одержують фінансову допомогу держави. Органами державного фінансового контролю у Франції є також Генеральна інспекція фінансів і Генеральна інспекція адміністрації. Перебуваючи в безпосередньому підпорядкуванні міністра економіки і фінансів Генеральна інспекція фінансів виконує функції контролю на місцях за діяльністю служб Міністерства економіки і фінансів. Вона контролює діяльність всіх призначених державою бухгалтерів та адміністративної бухгалтерії вторинних розпорядників кредитів, державних підприємств, а також тих недержавних органів і підприємств, що перебувають під фінансовим контролем держави. Ця ж установа організує та здійснює дослідження економічних і фінансових проблем на замовлення державних міністерств і відомств, а також за власною ініціативою [2, с. 328].

Європейський парламент проводить попередній фінансовий контроль при розгляді проекту бюджету, здійснює поточний контроль за допомогою запитів, а в якості подальшого контролю приймає звіт про виконання бюджету.

Швеції є парламентською монархією, головним відомством у справах державного контролю та обліку в цій країні є Державне ревізійне управління (яке в деяких джерелах також називають Національним бюро аудиту). Його метою, визначеною урядом, є досягнення високоякісного управління фінансовою діяльністю. Діяльність Управління характеризується двома напрямками: проведенням щорічних ревізій фінансово-господарської діяльності національних установ і підприємств та ревізій ефективності державних закупівель. Міністерства Швеції не наділені повноваженнями безпосереднього управління урядовими відомствами на відміну від багатьох інших європейських країн. Тому Конституція Швеції дозволяє парламенту та уряду мати власні структури контролю державного сектору. Так, контрольні функції парламенту виконують:

- постійний парламентський конституційний комітет, який вивчає роботу уряду в цілому;
- парламентський омбудсмен, завданням якого є забезпечення законності дій державних органів;
- парламентські аудитори.

Уряд наділений функціями контролю через Управління канцлера юстиції у питаннях дотримання законності та захисту прав у державі та Національне ревізійне управління [1].

Отже підводячи підсумок варто сказати, що фінансовий контроль відіграє одну з головних ролей серед елементів фінансового управління і є гарантом цілісності держави, гарантом суверенітету та економічного процвітання. Побудова системи державного контролю є невід'ємною складовою побудови сильної та стабільної економіки, процвітання та розвитку держави. Фінансовий контроль здійснюється в усіх країнах Європи, в тому числі в Україні і є невід'ємною ланкою розвитку держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фінансова система країн західної Європи / М. І. Карлін. – К.: Академія, 2009. – 320 с.
 2. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль: Навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрий – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 424 с.
 3. Сухарева Л. О. Державний аудит ефективності: системність, організація, методика : монографія / Л. О. Сухарева, Т. В. Федченко. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2013. – 288 с.
 4. Про Рахункову палату : Закон України від 02.07.2015 № 576-VIII [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19>.
-

Щепків Лілія Ярославівна, студентка 4 курсу,
Фурса Тетяна Петрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ФОНДОВОГО РИНКУ

Ринок цінних паперів виступає найактивнішим елементом фінансового ринку, що регулює економіку держави. Функціонування ринку забезпечує акумуляцію фінансових ресурсів і можливість їх перерозподілу шляхом здійснення учасниками ринку операцій з купівлі–продажу цінних паперів. Капітал слід розподіляти між різними секторами народного господарства, що сприятиме реструктуризації ринку і це в свою чергу призведе до зростання економічної і фінансової безпеки країни. Належна організація діяльності фондового ринку може бути важливим фактором відновлення економічного зростання країни [1].

Безпека фондового ринку – це насамперед поєднання оптимальної структури та рівня ліквідності, без яких неможливий стійкий фінансовий стан учасників ринку та держави в цілому. Для покупців безпека визначається наявністю на ринку пайових інвестиційних фондів, які дають змогу невеликим приватним інвесторам отримати високу дохідність [2].

Щодо середньотермінової перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні, то важливу роль відіграватиме прозорість операцій та регульованість державою. Це в свою чергу надасть банківським установам можливість ефективно управляти ризиками за рахунок застосування інструментів хеджування і сек'юритизації. У довготерміновій перспективі розвитку ринку значну роль відіграла б інтеграція України до ринку Європейського Союзу, адже тут операції вдбуваються з дотриманням міжнародних стандартів [3].

Для покращення ситуації на ринку цінних паперів потрібно реформувати діяльність ринку загалом, зокрема, органам влади слід розглянути перспективу зміцнення системи державного регулювання; провести комплексне реформування нормативної бази, що регулює ринок муніципальних облігацій, звертаючи особливу увагу на збільшення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, усунути недоліки у сфері кредитування, а також у системі ринкового стимулювання, забезпечити покращення прозорості ринку та розглянути інші важливі питання [4].

Особливу увагу слід приділити збільшенню вимог щодо розкриття інформації тими емітентами, чий цінні папери знаходяться в першому рівні

лістингу на біржі ПФТС. Також всі фондові біржі повинні створили незалежні департаменти з нагляду за дотриманням вимог, які повинні звітувати про виконання операцій наглядовій раді; обов'язково провести повторне ліцензування всіх торгових майданчиків, які не відповідають мінімальним вимогам щодо обсягів торгівлі та здійснення операцій.

Для удосконалення системи клірингу і розрахунків слід провести наступні заходи:

- прийняти законодавство про багатосторонній взаємозалік, центральний депозитарій цінних паперів і процедуру отримання і надання цінних паперів в позику;
- ввести заборону будь-яким юридичним або фізичним особам на придбання (прямо чи опосередковано) більше 5% акцій будь-якої розрахунково-клірингової установи, і дозволити депозитарію МФС відкривати кореспондентські рахунки у закордонних депозитаріях.

Крім вище перелічених заходів потрібно модернізувати систему реєстраторів і зберігачів, вдосконалити систему бухгалтерського обліку і аудиту, також прийняти положення про оцінку цінних паперів, якими рідко торгують, і спростити контроль Національного банку і уряду над операціями з іноземними валютами, що проводяться учасниками фондового ринку [5].

Отже, на мою думку, ринок цінних паперів має доволі великі перспективи в нашій державі і його необхідно вдосконалювати не тільки з позиції технічного вдосконалення і впровадження нових технологій, але і з позиції безпеки, що є у свою чергу одним з найбільш важливим.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Корпоративне управління і фондовий ринок: підручник / [О.М. Царенко, Н.О. Бей, О.Д. Мартиненко, І.В. Сало]; за заг. ред. І.В. Сала. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 334 с.*
2. *Барановський О.І. Фінансова безпека фондового ринку / О.І. Барановський // Фінанси України. – 1999. – № 1.*
1. *Костіна Н.І. Проблеми формування фондового ринку в Україні / Н.І. Костіна, К.С. Марахов // Фінанси України. – 2000. – № 3*
3. *Яценко Н.М. Поняття та структура фінансової безпеки / Н.М. Яценко // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 170–174.*
4. *Стандарти прозорості на конкурентоспроможному фондовому ринку та в банківській системі України: матеріали четвертого Пленуму Співки економістів України та міжнар. екон. укр.-нім. конф., 22 квіт. 2005 р., м. Київ / Співка економістів України. – К., 2005. – 144 с. 11.*

**Макойда Уляна Володимирівна, магістрантка 1 курсу,
Вакун Оксана Володимирівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

МІСЦЕ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних ринкових умовах на більшості підприємств будівельної галузі управлінський облік ще не сформувався як цілісна система збору, аналізу,

інтерпретації і представлення інформації менеджерам різного рівня управління з метою прийняття на її основі оперативних, тактичних та стратегічних рішень.

Облікова система сучасного будівельного підприємства повинна включати такі складові, як фінансовий та управлінський облік, які можуть розглядатися як окрема система із своїми входами та виходами. Проте їх одночасне функціонування на підприємстві змушує шукати і оптимізувати взаємозв'язок цих облікових систем, в яких одна мета – це поліпшення фінансового стану підприємства.

На сьогоднішній день виділяється облікова система, яка забезпечує менеджерів інформацією – це система бухгалтерського обліку, яка включає підсистему фінансового та підсистему управлінського обліку. Фінансовий облік оперує інформацією про минулі події та факти господарської діяльності, що обмежує його використання для планування довгострокових перспектив.

Місце управлінського обліку в системі управління розкриваються в поставлених цілях, завданнях і функціях, з приводу яких погляди вчених неоднозначні. Загальний їх аналіз зводиться до виділення двох підходів:

1) управлінський облік тісно пов'язаний з системою управління на підприємстві;

2) управлінський облік зосереджений на наданні інформації менеджерам, відповідальних за досягнення цілей на підприємстві.

Згідно першого підходу поряд із стандартними обліковими процедурами: збором, накопиченням, інтерпретацією і передачею інформації, більшість вчених включають у визначення також і нормування, планування, контроль, аналіз [1, 2]. Тобто, управлінський облік виходить за рамки стандартного «облікового процесу» і включає елементи функцій управління.

Другий із виділених підходів, знижує роль управлінського обліку, оскільки облікова інформація для цілей управління повинна бути відповідним чином підготовлена та інтерпретована на основі методів аналізу, крім того, планування та контроль дозволяють оцінити ефективність прийняття управлінських рішень. Оскільки самі по собі отримані дані не покращують процес управління.

Фінансовий облік регламентований нормативно-правовими актами і його використання є обов'язковим для підприємств, а застосування управлінського обліку визначається внутрішніми потребами підприємства, що призводить до невизначеності ролі, завдань та місця цього виду обліку в управлінській системі підприємства, а його практичне використання обмежується обліком витрат та деталізацією даних на аналітичних рахунках. У той час, як головне призначення управлінського обліку – зменшення ризику прийняття неправильних управлінських рішень.

Незважаючи на самостійність підсистем фінансового та управлінського обліку, що мають власні цілі, завдання та інформаційні джерела, між ними також існує і взаємозв'язок.

Кожен вид обліку представляє собою складну, комплексну інформаційну систему, здатну, в той же час, взаємодіяти з іншими системами і слід зазначити, що їх особливості необхідно взяти до уваги при розробці інтегрованої системи

обліку, яка характеризується єдиною системою рахунків фінансового та управлінського обліку, з розробленням робочого плану рахунків в залежності від специфіки діяльності підприємства, внаслідок чого вони постійно кореспондують між собою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Касьянова Г.Ю. Колесников С.Н. *Управленческий учет по формуле «три в одном»*. - М. Издательско-консультационная компания «Статус-кво 97», 1999. -331 с.
 2. Колесников С.Н. *Системы управленческого учета // Экономика и жизнь*. -2004. - № 52. С. 33.
-

**Цимбаліста Вікторія Олегівна, студентка 4 курсу,
Данилюк Марія Миколаївна, к.е.н.,
викладач кафедри обліку та фінансів**

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА СТАБІЛЬНІСТЬ І БЕЗПЕКУ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Панівною тенденцією розвитку сучасного світового господарства є тісна взаємодія країн на політичній і економічній арені, яка забезпечується всезростаючим розвитком комунікацій, наявністю загальносвітових проблем і супроводжується взаємопроникненням різних культур. Ця тенденція отримала назву «глобалізація».

Глобалізація – це процес об'єднання або зближення економічних, соціальних і культурних норм, звичок і принципів в країнах, де раніше економіка і суспільство мали яскраво виражені національні риси [1].

У структурі економічної глобалізації особливе місце посідає процес глобалізації міжнародних фінансових ринків, що пов'язано з радикальними змінами в архітектурі світового господарства.

Глобалізація фінансових ринків полягає в посиленні їх ролі в процесі руху фінансових ресурсів між країнами, що, в свою чергу, супроводжується зростанням міжнародної мережі фінансових організацій та виникненням якісних змін в їхній структурі управління та філософії менеджменту.

Міжнародний фінансовий ринок є невід'ємною частиною світового господарства. В основі економічних відносин на світовому рівні лежить міжнародний поділ праці. Він сприяє більш раціональному використанню ресурсів усього світу, а також поглибленню спеціалізації в міжнародному виробництві.

В останні десятиліття світ вступив в нову еру політичних, економічних і соціальних взаємин. Це, перш за все, пов'язано з переходом на початку 90-х рр. колишніх соціалістичних країн до ринкових форм господарювання. Ці країни поступово інтегруються в світову систему на ринкових умовах. Процес їх складної трансформації збігся з глобалізаційними явищами, які посилювалися в усьому світі.

Реальна глобалізація характеризується тим, що міжнародні економічні зв'язки охопили практично всі країни планети і кожна з них залежить від міжнародного бізнесу. Наслідки цього двоякі: з одного боку, країна може

користуватися всіма благами, не відчуваючи негативних наслідків відсутності в неї тих чи інших ресурсів, можливостей і т.д. Але, з іншого – природною платою за це є і суттєва залежність країни від стану світових ринків у цілому.

Глобалізаційні процеси стимулюють постійні зміни на міжнародному фінансовому ринку, висуваючи нові вимоги і пропонуючи нові напрями його функціонування. Тому дослідження різних аспектів глобалізації фінансових ринків набуває останнім часом важливого значення.

Міжнародний фінансовий ринок складна і неоднозначна економічна категорія, що має складну структуру. Інфраструктура фінансового ринку забезпечує переливання і розповсюдження матеріальних і фінансових ресурсів між виробниками і споживачами. По суті фінансовий ринок складається з різних елементів, механізмів взаємодії й мотивації, що тісно переплітаються між собою, утворюючи глобальну систему.

Процес глобалізації міжнародних фінансових ринків характеризується найбільш високими темпами. Основними стратегічними тенденціями їх подальшого розвитку є [2]:

1. Посилення темпів конкуренції на міжнародних фінансових ринках між кредитором і позичальниками.
2. Інтеграція міжнародних ринків капіталу, поштовхом до якої стала ліквідація багатьох бар'єрів для входження на національні ринки капіталу міжнародних кредиторів і позичальників.
3. Взаємодія міжнародних фінансових ринків, яка стала можливою за умов послаблення законодавчого розподілу інвестиційного і комерційного банківського бізнесу.
4. Процес злиття як організацій кредиторів, так і позичальників, тобто концентрація міжнародних фінансових ринків.
5. Комп'ютеризація та інформатизація фінансових ринків, яка полягає в широкому використанні учасниками міжнародних фінансових ринків новітніх інформаційних систем.

Процеси глобальної синхронізації і стандартизації світового розвитку обумовлюють нові взаємозв'язки і конкретні перспективи для окремих країн, корпорацій, фінансових інститутів з регулювання механізмів запобігання та зниження втрат в ході глобалізації.

Вплив глобалізації на міжнародні фінансові ринки проявляється багато в чому, зокрема:

- частка фінансового сектора значно вища питомої ваги сектора реальних активів в ВВП;
- обсяги фінансових потоків і операцій на міжнародних фінансових ринках перевищують обсяги операцій в нефінансовому секторі;
- доходи від операцій на фінансових ринках займають значне місце в структурі доходів корпорацій в розвинених країнах;
- динамічно розвивається міжнародне кредитування в яких беруть участь кілька країн;
- народжуються нові фінансові інструменти, що відповідають зростаючим вимогам інвесторів на міжнародному рівні;

– збільшуються обсяги емісії цінних паперів, що розміщуються на зарубіжних ринках.

Міжнародний фінансовий ринок в цілому і його конкретні елементи - найважливіші показники світової економіки. Міжнародний фінансовий ринок транслює імпульси економічного розвитку з однієї країни в інші. Світовий фінансовий ринок також поширює і кризові прояви з однієї країни в інші, тим самим визначаючи глобальний характер світової фінансової кризи [3].

Отже, специфічним наслідком глобалізації міжнародних фінансових ринків є світові фінансові кризи. Передумовою виникнення таких криз в більшості випадків є невідповідність між економічними реаліями в країні та економічною політикою її уряду, а фінансова глобалізація є механізмом, який не тільки перетворює цю невідповідність на кризу в окремо взятій країні, а й сприяє її розповсюдженню на інші країни світу.

Несприятливе економічне середовище в певній країні спонукає іноземних інвесторів масово виходити з її фінансових ринків, що спричиняє глибоку кризу фінансової системи. Значна загроза збитків також сприяє поширенню паніки на фінансових ринках інших країн зі схожими макроекономічними характеристиками.

Можна зробити висновок про те, що світова фінансова система в її сучасному вигляді є нездатною ефективно запобігати кризам на міжнародних фінансових ринках і швидко ліквідувати їхні наслідки, тому необхідність її реформування стає нагальною проблемою сучасності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глобалізація міжнародних фінансових ринків. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://ukrbukva.net/107205-Globalizaciya--finansovyh-rynkov.html>
2. Коваленко М.А., Рогальська Н.Г. Глобалізація фінансових ринків: причини та наслідки. [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/.3_3_kovakenko.
3. Михальський В.В. Про фінансовий ринок і його структуру в умовах глобалізації. [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://stud.svitoviy_finansoviy_rinok_umovah_globalizatsiy.i

Ретізнюк Владислав Володимирович, магістрант 1 курсу,
Білоус Любомир Йосипович,
ст. викладач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ

Питання бюджетного фінансування завжди в центрі уваги науковців, оскільки в процесі фінансування розкривається призначення бюджету, його спрямованість на виконання функцій держави й органів місцевого самоврядування, характеризується рівень корисності даних функцій для суспільства, стратегічний напрямок його розвитку. Через бюджетну політику уряду державні видатки стають ресурсною базою механізмів проведення

соціально-економічних реформ. Вітчизняними науковцями бюджетне фінансування розглядається у широкому та вузькому розумінні. Широке трактування стосується визначення місця та ролі у регулюванні соціально-економічних процесів. Так, наприклад, В. Родіонова підкреслює, що бюджетне фінансування – це «основний метод формування та удосконалення народногосподарських пропорцій у галузевій структурі економіки; здійснюється шляхом надання бюджетних коштів об'єднанням, підприємствам, організаціям та установам на проведення заходів, передбаченим планом» [1, с.140]. В. Опарін зазначає, що бюджетне фінансування видатків, «відбиваючи перерозподіл отриманих державних доходів, відображається у формуванні вторинних, а в окремих випадках, і первинних доходів юридичних і фізичних осіб» [2, с. 122]. У вузькому ж значенні бюджетне фінансування розглядається державою як форма бюджетного механізму, а суб'єктами господарювання – як форма фінансового забезпечення.

Розглядаючи бюджетне фінансування з боку держави, вчені акцентують увагу, що саме за допомогою цієї форми бюджетного механізму здійснюються видатки бюджетів [3, с. 39]. Так, О. Василик наводить розширене визначення і зазначає, що «бюджетне фінансування – це надання юридичним особам із бюджетів різних рівнів фінансових ресурсів у вигляді безповоротних коштів на розвиток економіки, соціальної сфери, державне управління, оборону тощо» [4, с.137]. На думку М. Карліна, бюджетне фінансування трактується з боку суб'єктів господарювання як елемент їхнього фінансового забезпечення. Дослідник зазначає, що бюджетне фінансування – це «надання грошового забезпечення підприємствам на видатки, пов'язані із здійсненням державних замовлень, виконання державних програм, утриманням державних і комунальних установ й організацій» [5, с. 55]. Тлумачення даного поняття вітчизняними науковцями автор вважає обґрунтованими, оскільки держава за допомогою бюджетного фінансування як форми бюджетного механізму забезпечує фінансування всіх заходів, пов'язаних з виконанням своїх функцій. Залежно від оптимального поєднання важелів, інструментів цього механізму, вмілого використання всіх наявних елементів можна досягти відповідного рівня соціально-економічного розвитку суспільства, забезпечити виконання стратегічних завдань. Оскільки за умов законодавчого та нормативного оформлення бюджетне фінансування набуває відповідного матеріального вираження, то на практиці бюджетне фінансування виступає як процес, дія, елемент бюджетного механізму, форма фінансового забезпечення.

Таким чином, бюджетне фінансування, з одного боку, виступає як система методів і заходів з розподілу і використання централізованого грошового фонду держави, а з іншого – має практичне втілення у вигляді безповоротного й безоплатного надання бюджетних коштів через такі форми, як кошторисне фінансування, бюджетне інвестування і державні трансферти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Родіонова В.М. *Государственный бюджет СССР и его роль в сбалансированном развитии экономики.* – М.: Финансы и статистика, 1985. – 143 с.
2. Опарін В.М. *Фінанси. Загальна теорія.* – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.

3. Дем'янишин В.Г. Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах // Світ фінансів. – 2007. – №2. – С. 34–48.
 4. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України. – К.: Центр навчальної літера тури, 2004. – 544 с.
 5. Карлін М.І., Горбач Л.М., Новосад Л.Я. Державні фінанси у транзитивній економіці. – К.: Кондор, 2003. – 200 с.
-

Грицак Оксана Василівна, магістрантка 1 курсу,
Данилишин Володимир Іванович, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ

Сьогодні економічна ситуація характеризується нестабільністю, нарощенням кредитних зобов'язань, проблемами соціально-економічного характеру, низьким рівнем боргової безпеки, застоєм у перспективних галузях промисловості тощо. З огляду на економічну ситуацію, що склалась в Україні за останні роки у зв'язку із залежністю від зовнішнього кредитування та перспективами довгих років повернення отриманих коштів, питання удосконалення управління державним боргом є актуальним та надзвичайно важливим на даному етапі. Вже тривалий час, у зв'язку з політичною та економічною нестабільністю, кризовими процесами, надмірними зовнішніми запозиченнями в Україні спостерігаються проблеми з державним боргом, перевищення безпечних та граничних показників державного боргу. Для забезпечення соціально-економічного розвитку держави необхідно удосконалити механізм управління державним боргом, боргову політику держави. Важливим є допущення державного боргу в тих випадках, коли витрати на його обслуговування сприяють збільшенню доходів держави у майбутніх періодах. В Україні ж залучені кошти спрямовуються не на інвестиції, а на повернення попередніх боргів, покриття дефіциту бюджету тощо.

В Україні орієнтація на граничний рівень державного боргу згідно з Бюджетним кодексом (60%) не сприяє відповідальному управлінню державним боргом і несе ризик фінансової дестабілізації [1]. Відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» на 31 грудня 2017р. передбачено граничний обсяг державного боргу в сумі 1716,63 млрд. грн. та граничний обсяг гарантованого державою боргу в сумі 579,36 млрд. грн. Державні гарантії можуть надаватися в обсязі до 31,67 млрд. грн.

Загалом, згідно із дослідженнями зарубіжних та вітчизняних науковців, економічно безпечним рівнем державного та гарантованого боргу для України є показник 35 % ВВП, адже при наближенні до цього показника Україна вже не в змозі самостійно виконувати зобов'язання [2].

У 2017 р. обсяг платежів з погашення державного боргу становив 129,56 млрд. грн., з яких 98,62 млрд. грн., або 76 %, становили зобов'язання за внутрішнім боргом, а 30,94 млрд. грн., або 24 %, – за зовнішнім боргом, з яких:

погашення зобов'язань перед МВФ – 16,84 млрд. грн., перед МБРР – 7,3 млрд. грн., перед ЄБРР – 3,3 млрд. гривень.

Обсяг платежів з обслуговування державного боргу у 2017 р. виконані в сумі 111,34 млрд. грн. Найбільші за обсягами платежі з погашення державного боргу у 2017 р. за ОВДП 2013 р. в сумі 29,1 млрд. грн., ОВДП 2016 року в сумі 24,7 млрд. грн., ОВДП 2014 та 2012 рр. у сумі 10,93 млрд. грн. та 9,21 млрд. грн. відповідно.

Співвідношення обсягу виплат з обслуговування державного боргу та доходів загального фонду державного бюджету у 2017 р. орієнтовно становило 16,6%. Середньозважений строк погашення державного боргу становив не менше 5,2 року. За розрахунками на кінець 2017 р. питома вага державного боргу в іноземній валюті становила 71% та в національній валюті – 29%. Водночас це співвідношення може змінюватися залежно від виду запозичень, та/або кон'юнктури фінансового ринку, рівня девальвації національної валюти.

Станом на 31 грудня 2017 р. частка державного зовнішнього боргу становила 66% обсягу державного боргу, а державного внутрішнього боргу – 34%. При цьому питома вага довгострокових боргових інструментів становила 64%, середньострокових – 35%, короткострокових – 1% [1].

У розвинутих зарубіжних країнах не існує єдиної моделі управління державним боргом. Розрізняють 3 основні моделі інституційного забезпечення управління державним боргом:

1. Агентська модель – це відокремлена структура чи агентство, яке вибирає найбільш оптимальні методи і способи управління державним боргом.
2. Урядова модель – управлінням державним боргом займається конкретна урядова структура (Державне казначейство або Міністерство фінансів тощо).
3. Банківська модель – управління державним боргом здійснює центральний банк держави.

Найбільш поширена серед розвинутих держав агентська модель управління державним боргом. Її використовують в багатьох країнах – членах ЄС. В різних державах обсяг повноважень агентств різний. Агентства підпорядковуються, як правило, міністерству фінансів (казначейству) і повинні виконувати за його дорученням та від його імені операції з випуску, обслуговування та погашення державних цінних паперів. Урядову модель застосовують в Польщі, Словенії, Чехії, Литві, Естонії, Люксембурзі, Іспанії, Італії. Найбільше підлягає критиці банківська модель та застосовується лише на Кіпрі, Мальті та в Данії. Щодо України, то певний інтерес представляє досвід деяких країн Східної і Центральної Європи (зокрема Чехії, Польщі, Угорщини), які практично одночасно почали трансформацію власних економічних і політичних систем, але досягли досить різних результатів в процесі ринкових перетворень.

Загалом, програми фінансово-економічної стабілізації в постсоціалістичних країнах ґрунтувались на принципах чітких грошово-кредитних і бюджетних обмежень, метою котрих була стабілізація всієї

внутрішньоекономічної системи і зовнішньоекономічного положення, в тому числі на світових фінансових ринках та зниження інфляції.

Важливим джерелом фінансування постсоціалістичних держав стали реструктуризація і відтермінування платежів за зовнішніми боргами, так зване «спеціальне фінансування». Реструктуризація боргів офіційними кредиторами полегшила фінансово-економічний стан країн Східної та Центральної Європи, сприяла відновленню їхньої платоспроможності, стимулюючи залучення нових джерел фінансування. Із зарубіжного досвіду слід звернути увагу на застосування методу «цільових орієнтирів» в оцінці ефективності боргової політики. Його застосування передбачає активну політику у здійсненні запозичень та операціях з державним боргом, серед яких – достроковий викуп, хеджування, сек'юритизація боргу [3].

Повністю підтримуємо дослідників напрямів удосконалення боргової політики, які стверджують, що стратегічною її метою для України повинно бути залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку із забезпеченням стабільного безпечного співвідношення державного боргу та ВВП, пошук оптимального співвідношення між борговим та податковим фінансуванням бюджетних видатків. Важливо також поєднати ринкові та інституціональні механізми управління державним боргом, використовувати зарубіжний досвід врегулювання боргу, розмежовувати запозичення на погашення державного боргу та запозичень на розвиток. Крім використання інструментів активного управління державним боргом слід переорієнтуватись на використання розширеного інструментарію запозичень, випробуваних зарубіжною практикою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу України: Міністерство фінансова України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>*
2. *Лондар Л.П. Оцінка стану державного боргу та ключові напрями підвищення рівня боргової безпеки України/Л.П.Лондар // Серія «Економіка». –№69 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/borg-cc2fd.pdf>.*
3. *Макар О. П. Світовий досвід управління державним боргом та перспективи його застосування в Україні / О. П. Макар, Г. Я. Ільницька-Гикавчук, І. С. Дулин // Ефективна економіка № 10. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2435>.*

**Кокура Вікторія Володимирівна, студентка 3 курсу,
Фурса Тетяна Петрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ОРГАНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ УКРАЇНИ

Зміни, які відбуваються в економічній системі України в цілому і бухгалтерському обліку зокрема, змушують сучасних бухгалтерів вдосконалювати вміння швидко та якісно реагувати в незвичних ситуаціях та

здобувати нові знання. З огляду на це дедалі більше зростає роль засобів і методів доцільної організації бухгалтерського обліку.

Як і кожна система знань, бухгалтерський облік знаходиться в постійному розвитку. Тому, повинно бути визначено та впроваджено певний комплекс методів і засобів, які спрямовані на розвиток процесу бухгалтерського обліку та його раціональне функціонування. Наслідками змін, які відбуваються в системі бухгалтерського обліку України, маємо організаційні новації: електронні носії інформації, значний перелік облікових номенклатур, спрощений документообіг.

Питання організації бухгалтерського обліку в бюджетних установах у різні часи висвітлені в працях відомих вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів С.М. Альошина, П.Т. Ворончука, М.Т. Білухи, Є.П. Вороніна В.А. Голощапова, Є.М. Бойко, А.Г. Зверева, В.М. Онищука, О.О. Чечуліної та інших.

Особливості бухгалтерського обліку в бюджетних установах визначаються Бюджетним кодексом України, Законами України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Інструкцією про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ, затвердженою наказом Державного казначейства України, Планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ і організацій і Порядком його застосування, затвердженим наказом Головного управління Державного казначейства України а також іншими нормативними документами, які містять відображення у звітності операцій бюджетних установ та вказівки з обліку.

Головна мета ведення бухгалтерського обліку в бюджетних установах – це надання інформації, необхідної для управління діяльністю бюджетної установи та забезпечення контролю за виконанням кошторису.

Дотримання чіткої організації бухгалтерського обліку в установі, дозволяє підвищити оперативність бухгалтерського обліку, постійно вдосконалювати документообіг, своєчасно отримувати облікову інформацію для прийняття рішень, здійснювати точний та своєчасний облік при найменших витратах на його ведення.

Облікова політика бюджетної установи відіграє важливу роль в формуванні інформаційного забезпечення в процесі управління бюджетною установою.

Основними складовими облікової політики виступають такі аспекти: економічний та юридичний (складають основу формування облікової політики і характеризують оптимальне забезпечення інформацією для управління та використанні нормативних актів при вирішенні конфліктних питань), соціальний (полягає у забезпеченні єдності даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності), інформаційний та психологічний (направлені на забезпечення інформацією всіх рівнів управління та побудову моделей прийняття рішень).

Визначення і застосування облікової політики передбачено у законодавстві, зокрема, у п.5 ст. 8 Закону України „Про бухгалтерський облік і

фінансову звітність” №996 [1] зазначено, що „підприємство самостійно визначає свою облікову політику”. Слід зазначити, що дія вказаного вище Закону поширюється на всіх юридичних осіб, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, в тому числі і на діяльність бюджетних установ.

Наявна нині система бухгалтерського обліку бюджетної установи побудована з урахуванням усіх необхідних змін з дотриманням міжнародних принципів і вимог щодо здійснення бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

При формуванні облікової політики бюджетної установи необхідно дотримуватись принципів законності, суттєвості, правильності, безперервності, достовірності, повноти бухгалтерського обліку, обережності, дати операції, незалежності, відкритості, сталості це дозволить якісно організувати бухгалтерський облік в бюджетній установі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні” від 16.07.99р. № 996 – XIV. із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Положення “Про бюджетну класифікацію та її запровадження” затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27. 12.2001 р. №604. із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0079-09>
3. Інструкція «Про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ», затверджена наказом Державного казначейства України -[Електронний ресурс]. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/129-39>

Кенігсбергер Ян Романович, магістрант 1 курсу,
Алексєєнко Людмила Михайлівна, д.е.н., професор,
завідувач кафедри обліку та фінансів

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Процес управління та обслуговування державного боргу є вкрай важливим в контексті тих економічних труднощів, які впродовж останніх років переживає Україна. За роки її незалежності формування боргу відбувалося під впливом низки чинників, найважливішими з яких: значні бюджетні дефіцити, необхідність збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці; залежність від імпорту енергоносіїв, військовий конфлікт на Донбасі та окупація Криму, необхідність технічного переснащення галузей економіки і проведення структурних реформ.

Державний борг є невід’ємним атрибутом фінансової системи не тільки країн, що розвиваються, але і більшості розвинених країн. Актуальність вивчення процесів формування та зменшення існуючого державного боргу обумовлюється його багатовекторним впливом на соціально-економічне становище держави.

Зараз макроекономічна тенденція відходу від принципу збалансованості бюджету та накопичення державного боргу в Україні набула досить небезпечного характеру як для збереження економічної безпеки країни, так і для дотримання бюджетної дисципліни Європейського Союзу. Причина полягає в тому, що в Україні з відновленням незалежності не існувало системної політики управління державним боргом.

Законодавче визначення державного боргу зафіксовано Бюджетним кодексом України. Згідно з ст.2 Бюджетного кодексу України державний борг – це загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають в дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [1].

Особливого значення на сучасному етапі розвитку економіки країни щодо бюджетної політики набуває питання формування законодавчої основи функціонування та управління борговою безпекою.



Рис. 1. Вдосконалення процесу контролю у сфері управління державним боргом України [5]

Управління державним боргом включає комплекс заходів держави щодо виплати відсоткових доходів і погашення позик кредиторам, зміни умов уже випущених позик, визначення умов і випуску нових позик. У процесі управління державним боргом повинні бути враховані такі фактори:

економічна та політична ситуація в країні; рівень інфляції; ділова активність та експортна діяльність суб'єктів підприємницької діяльності тощо.

Проте слід зазначити, що необхідність покращення ситуації щодо управління державним боргом України зазначено і у Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020", де одним із ключових індикаторів її реалізації визначено максимальне відношення загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу до валового внутрішнього продукту за розрахунками Міжнародного валютного фонду не перевищуватиме 60 відсотків (відповідно до Маастрихтських критеріїв конвергенції) [2].

Додаткові кошти для погашення державного боргу Україна може отримати за рахунок: реформування податкової системи; спрощення процедури створення малого та середнього бізнесу; приваблення нових інвестицій та приплив фінансово-валютних ресурсів; перегляду видатків бюджету та їх раціоналізації; поступової відмови від нових зовнішніх позик за рахунок покращення розвитку економіки держави [4].

Основною проблемою управління державним боргом є досягнення максимально оптимального співвідношення між витратами на обслуговування боргу та борговими ризиками. Так, у сучасних умовах для мінімізації фінансових ризиків доцільно здійснити такий комплекс заходів:

- провести диверсифікацію валют, що входять до складу державної заборгованості;
- забезпечити рівномірний розподіл сум, призначених для обслуговування державного боргу, через встановлення нових строків погашення позик з метою недопущення формування піків виплат;
- підвищити процентні ставки і зменшити нестабільність щорічного бюджетного навантаження шляхом збільшення частки позик з фіксованими процентними ставками у загальній сумі запозичень [3].

Динаміка державного боргу та державних запозичень характеризує лише кількісну сторону проблеми, а для оцінки якісної складової боргової політики держави важливе значення має вивчення показників боргової безпеки, які характеризують рівень боргового навантаження на економіку країни.

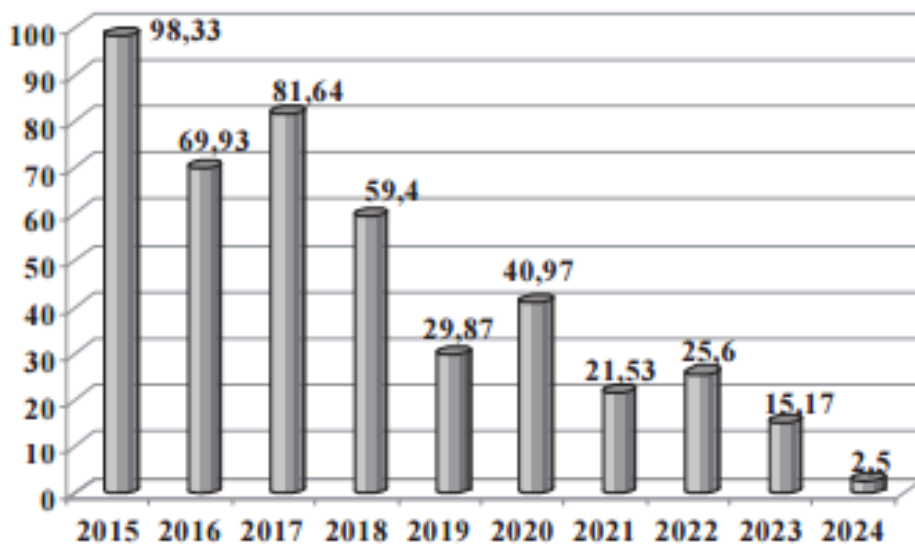


Рис. 2. Прогнозні обсяги погашення державного боргу України 2015–2024 роках, млрд. грн.[2]

При тому, що останнім часом прийнято ряд нормативно-правових актів щодо підвищення ефективності управління державним боргом, вищезазначені проблеми свідчать про їх недостатню ефективність. На нашу думку, підвищенню ефективності управління державним боргом сприяло б прийняття Закону України "Про державний борг", який би комплексно регламентував компетенцію органів влади, підходи до надання державних гарантій, структуру та визначення обсягу державного боргу та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України // Верховна Рада України – Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456'17>.
2. Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020": Указ Президента України від 12 січня 2015 року №5/2015 // Верховна Рада України – Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
3. Лук'янихіна О. А. Управління державним боргом як запорука фінансової безпеки держави / О. А. Лук'янихіна // Актуальні питання безпеки фінансової системи держави: зб. наук. пр. Міжнар. Нау.-к.-практ. інтерн.-коэф. / Харк. нац. ун-т внутр. справ. – Х. : ХНУВС, 2014. – С. 185–189.
4. Молдован О. О. Щодо оптимізації боргової політики держави: аналіт. зап. [Електронний ресурс] / О. О. Молдован // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/783/>.
5. Федорович І. М. Перспективи вдосконалення управління державним боргом України [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http:// http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream.pdf](http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream.pdf).

Петрин Назар Русланович, магістрант 1 курсу,
Баран Ростислав Ярославович, к.е.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

ПЕРСПЕКТИВИ ВВЕДЕННЯ ЄВРО В ПОЛЬЩІ

У момент нестримної ейфорії в 2004 році, коли Польща стала повноправним членом Євросоюзу, здавалося, що її вступ в Євросоюз справа не тільки вирішена, але і швидко очікувана. Однак, сьогодні залишилося мало оптимістів, які вірять, цей крок буде здійснено.

Економісти підраховали: якби Польща не трималася за свій злотий, а перейшла на євро, то через економічні негаразди, які тривають з 2008 року в ЄС, вона б щорічно недоодержувала 2% приросту ВВП [1]. Зокрема, зараз вже зрозуміло, що девальвація злотого в момент кризи в 2008-09 роках обернулася благом: польські товари подешевшали на одну третину і стали бажаними для імпортерів. Подібного стратегічного резерву не було у Греції, де багато політиків та економістів вважають, що повернення до драхми, дозволило б, після її знецінення, залучити і туристичні потоки, і потоки інвестицій. Внаслідок цього противників відмови від злотого і переходу на євро помітно додалося: якщо в 2002 році проти єдиної валюти ЄС виступало 22% поляків, то, згідно з опитуванням, в січні 2017 року, таких 60% [1]. Тобто зростання майже триразове.

Польща, незважаючи на членство в ЄС, до сих пір здатна ігнорувати наполегливі рекомендації своїх партнерів по Євросоюзу. До проблем, що викликають найбільшу кількість нарікань з боку ЄС, і стосуються планів з розвитку Європи, належать відмова Польщі від прийому близькосхідних біженців і відмова від переходу на євро.

Відтермінування вирішення питання про продовження використання злогого як національної валюти дало можливість Польщі до збереження відносної фінансової свободи. Саме проти такої практики, яка дає Польщі перевагу на загальному тлі Євросоюзу, і спрямовані зусилля офіційних органів ЄС, та окремих його країн, насамперед, Німеччини.

Питання відтермінування введення євро замість злогого отримує підтримку не тільки від фінансових експертів, але і має серйозну підтримку польських владних структур. На думку Прем'єр-міністра країни Матеуша Моравецького Польща не планує вводити євро протягом 10 або 20 років [3]. Такий крок може бути прийнято тільки у тому випадку, якщо основні показники польської економіки будуть порівнянні з аналогічними параметрами в розвинених європейських країнах. Лідер правлячої партії "Право і Справедливість" Ярослав Качинський вважає, що Польща може перейти на євро за умови, що її ВВП на душу населення складе 85 відсотків від німецького [3], а приєднання до зони євро вдарить по польському експорту і призведе до зниження рівня життя поляків.

Таким чином, станом на сьогодні дискусія щодо вступу Польщі в Єврозону на сьогодні є безпредметною, оскільки невідомо як взагалі виглядатиме єдиний валютний простір у 2025 році. Це залежить від того як Єврозона планує долати внутрішні протиріччя, які сьогодні виглядають непереборними. Узгодження очікувань щодо величезних фінансових вливань паралельно зі стагнацією реформ, щонайменше, у кількох державах-членах Єврозони, стало проблемою, яку неможливо політично подолати.

Вступаючи до ЄС Польща зобов'язувалася впровадити спільну валюту, однак, в трактаті щодо приєднання до Союзу не було вказано, коли власне це станеться [4]. До Єврозони належать 19 країн ЄС, а інші 9 країн-членів не використовують спільну валюту, зокрема, і Данія, яка змогла домовитися із Євроспільнотою щодо перебування поза Євросоюзом. Схожа ситуація і в Великобританії, яка узагалі готується до виходу із ЄС.

Таким чином, можемо констатувати, що питання вступу Польщі до Єврозони відкладено на невизначений час і залежатиме воно як від стану самої Єврозони, так і розвитку польської економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Лучше золотий в кармане, чем евро на шею [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://alleuropalux.org/?p=3546>*
 2. *Польша не введет евро в обозримой перспективе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rg.ru/2017/03/15/polsha-ne-vvedet-evro-v-oboazrimoj-perspektive.html>*
 3. *Конрад Шиманський про перспективу введення євро у Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.polradio.pl/5/38/Artykul/308124>*
-

Ониськів Іван Романович, *магістрант 1 курсу,*
Алексєєнко Людмила Михайлівна, *д.е.н., професор,*
завідувач кафедри обліку та фінансів

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄСТВА

Основні засоби є важливою складовою, що забезпечує процес функціонування будь-якого підприємства. Як правило, у більшості підприємств основні засоби займають велику частину активів. Їх стан і вартість цікавлять як менеджерів, так й інвесторів, засновників, акціонерів, оскільки достовірна оцінка об'єктів основних засобів дає можливість підсумовувати фінансовий стан та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Україна зараз стає повноправним учасником світової економіки, тому для вітчизняних підприємств є доцільно ведення обліку, формування звітності та аудиторських висновків як за національними, так і за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО).

Ефективність використання основних засобів залежить від організації, вчасного одержання достовірної і повної обліково-економічної інформації. Саме тому зростає роль та значення обліку як однієї з найважливіших функцій управління. При цьому облік основних засобів в останній час дещо ускладнився, а ряд проблем та недоліків негативно впливають на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність використання основних засобів [3].

Удосконалення процесу організації виробництва має проводитися на кожному підприємстві. Однією зі складових його управління є контроль. Аудит як вид контролю є необхідним та обґрунтованим, оскільки володіння достовірною інформацією – передумова успішного функціонування суб'єктів господарювання [2].

Відповідно до МСБО визнаються основними засобами (ОЗ) ті активи, які виконують дві умови. По-перше, якщо існує ймовірність, що підприємство планує отримати в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням таких активів. При переході на використання міжнародних стандартів фінансової звітності дотримання підприємством даної умови підлягає окремій перевірці, що часто проводиться під час інвентаризації ОЗ. Якщо від наявних об'єктів отримання вигод не очікується, то балансова вартість таких активів підлягає списанню за рахунок нерозподіленого прибутку. По-друге, собівартість (первісна вартість) таких активів має бути достовірно визначена [1].

Облік ОЗ має здійснюватися відповідно до умов чинного законодавства та включає такі елементи:

- введення в експлуатацію об'єктів ОЗ;
- покращення та ремонту об'єктів ОЗ;
- ліквідації об'єктів ОЗ;
- нарахування амортизації ОЗ [3, с. 49].

Об'єктом амортизації ОЗ є вартість, яка амортизується (окрім вартості землі і незавершених капітальних інвестицій), та може виражатись як первісна

або переоцінена вартість необоротних активів за вирахованням їх ліквідаційної вартості відповідно до п.22 П(С)БО 7 «Основні засоби»[4].

Організацію обліку ОЗ необхідно формувати із урахуванням таких основних факторів:

- довготривалого терміну використання об'єктів, протягом якого їх необхідно обліковувати;
- технічно складної та багатокомпонентної будови, яку необхідно детально відображувати в облікових регістрах;
- необхідність проведення ремонтів, реконструкції, модернізації ОЗ призводить до зміни їх первісних характеристик, які потрібно своєчасно відображувати у регістрах обліку;
- вартість об'єктів вимагає адекватної організації процесів їх приймання, списання, а також і обліку наявності, які б забезпечували їх цілісність і збереження у робочому стані.

Збереження приватної власності, унеможливлення крадіжок майна, руйнування об'єктів є однією із основних проблем, що постійно постають перед суб'єктами господарювання [3, с. 49].

Узагальнюючи вище викладене, можна дійти висновку, що ефективність діяльності підприємства залежить від правильної організації обліку та аудиту, що дає змогу точно, достовірно і своєчасно відображати в обліку всі господарські операції з метою їх впливу на виробничо-господарську діяльність підприємства та оперативного втручання в разі виявлення недоліків.

Орієнтація національних облікових систем на Міжнародні стандарти забезпечує можливість співставлення звітних показників підприємств різних країн. Це дає інвесторам необхідну інформацію при прийнятті рішень щодо реалізації міжнародних інвестиційних проектів, сприяє переміщенню капіталів та інтеграції національних економік. Також даний процес сприяє здійсненню дієвого незалежного контролю стану та використання об'єктів основних засобів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Гайдаєнко О.М. Порівняльний аналіз національного та міжнародного досвіду з обліку основних засобів / О. М. Гайдаєнко, О. О. Швець // Напрямки розвитку обліку, контролю та економічного аналізу в умовах глобалізації. Тези доповідей II Міжнародної студентської науково-практичної інтернет- конференції. Ч. 1. – Одеса: ОНЕУ, 2016. – 309 с.*
2. *Клюха Н. В. Особливості бухгалтерського обліку основних засобів: вітчизняна та міжнародна практика / Н. В. Клюха // Студентський вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2015. - № 2 – С. 145-149.*
3. *Стригуль Л.С. Шляхи удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві / Л.С. Стригуль, А.С. Тимонова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2014. – № 32 (1075). – С. 47-50.*
4. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.*

5. *Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби», склад Ради з міжнародних стандартів фінансової звітності при Міністерстві фінансів України, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 18.01.2013 № 20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014.*
-

Баблюк Людмила Антонівна, *магістрантка 1 курсу,*
Вакун Оксана Володимирівна, *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри обліку та фінансів

ОБСЯГ ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ В ПОРІВНЯННІ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Українська медицина страждає від непослідовної соціально-економічної політики та нерівних умов для ведення медичної практики суб'єктами господарювання. Незважаючи на те, що законодавство України передбачає бюджетні видатки на медичну галузь в розмірі не менше ніж 10 % від обсягу національного прибутку, та за 11 років існування відповідного Закону жодного разу цю норму не було виконано. Україна посідає останнє місце за кількістю грошей, які витрачає держава з бюджету на кожного пацієнта в рік – це близько 149 доларів. Якщо взяти Німеччину в якій в чотири рази менше лікарень, ніж в Україні, а витрати на кожного пацієнта у 20 разів більші.

Видатки на медичне обслуговування в Польщі складають близько 7,75% величини доходів бруто. Зазначені кошти акумулюються Пенсійним фондом, який розподіляє їх між створеними згідно із законом 16 повністю автономними воєводствами та 1 відомчим фондом обов'язкового медичного страхування.

Фінансування системи охорони здоров'я в Чеській республіці засноване на принципі солідарності і справедливості, його основним джерелом є державні кошти. Фінансування первинної ланки медичного обслуговування населення здійснюється з фонду обов'язкового медичного страхування, яким забезпечується майже 80% витрат сектора охорони здоров'я, в той час як загальні податки покривають лише 11%. Приватне добровільне страхування здоров'я і готівковий розрахунок складають лише 7%.

Фонд обов'язкового медичного страхування наповнюється за рахунок внесків працюючих громадян, які становлять 4,5% їх доходів, і роботодавців - 9%. Приватні підприємці відраховують 13,5%, однак не більше 35% від задекларованої ними суми прибутку.

Після проголошення незалежності Словаччини в 1993 році в країні був заснований Національний фонд страхування і, таким чином, відновлена модель соціально-медичного страхування Бісмарка. У результаті реорганізації фонди медичного страхування були перетворені в акціонерні компанії. Загальні витрати на охорону здоров'я в Словаччині становлять 8,1% ВВП.

Фінансування охорони здоров'я в Угорщині на 63% забезпечує фонд медичного страхування, на 12% - місцеві та регіональні органи влади. Решта засобів надходить з приватних джерел – 21% прями платежі від населення, 1% приватні страхові компанії. В Угорщині діє обов'язкове державне медичне

страхування для всього населення. Працедавці відраховують 11 %, працівники - 3 % доходу. Угорщина витрачає на охорону здоров'я 7,8% ВВП.

Таким чином проаналізувавши видатки на охорону здоров'я в країнах Європейського Союзу, можна зробити висновок, що Україна на медичну галузь витрачає у 1,3 рази більше, ніж Польща, у 1,4 рази ніж Чехія, у 1,2 рази більше, ніж Словаччина та Угорщина.

28 грудня 2017 року Президент підписав закони, які мають запустити якісні зміни у системі охорони здоров'я України. Перший Закон змінює модель фінансування медицини державою та запроваджує принцип "Гроші йдуть за пацієнтом", що означає фінансування за послуги конкретному пацієнту, а не пустого ліжка-місця.

Костишин Олег Миколайович, студент 3 курсу,
Стефанишин Лілія Стефанівна, к.е.н.,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Фінансове планування можна визначити як процес визначення обсягу необхідних фінансових ресурсів за джерелами залучення та напрямками їх використання відповідно до виробничих та маркетингових потреб підприємства у плановому періоді. Особливістю планування фінансових ресурсів організації, що здійснює ЗЕД, є його складність, зумовлена постійною мінливістю умов господарювання на зовнішніх ринках, обмеженим доступом вітчизняних підприємств до фінансової інформації на зарубіжних ринках, складністю врахування фінансових ризиків ЗЕД в планах та розрахунку обсягу необхідних трансакційних (контрактаційних) витрат при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

Призначення фінансового планування полягає у визначенні сукупної потреби організації в такій кількості фінансових ресурсів, щоб забезпечувалося фінансування розширення виробництва та виконання фінансово-кредитних зобов'язань. Планування потреби в фінансових ресурсах можна звести до розробки фінансових планів, програм [4, с.82].

Система фінансового планування на підприємстві включає в себе три основні підсистеми:

- перспективне фінансове планування;
- поточне фінансове планування;
- оперативне фінансове планування.

Кожна з цих підсистем використовує окремі форми фінансових планів, зміст та чіткі межові періоди, на які розробляються ці плани. Для фінансового забезпечення та розширення обігу виробничих засобів, а також для отримання високої результативності виробничо-господарської діяльності і створення умов, для забезпечення платоспроможність та фінансової стійкості підприємства є необхідним фінансове планування. До якості у фінансовому плануванні,

сучасний ринок ставить високі вимоги оскільки наслідки у своїй діяльності підприємство відповідає само. При неврахуванні несприятливої ринкової кон'юнктури підприємство може стати банкрутом і підлягати ліквідації, що призводить до відповідних негативних наслідків для засновників.

На сучасному етапі фінансове планування потребує залучення нових принципів організації. Зміст та форми цих принципів суттєво змінюються у відповідно до нових економічних умов та соціальних орієнтирів. Фінансове планування на підприємстві в ринковій економіці є особливим, оскільки воно не має елементів директивності і є внутріфірмовим. Метою фінансового планування на підприємстві – є забезпечення оптимального розміру коштів, необхідних для успішної господарської діяльності, а в кінцевому підсумку – досягнення прибутковості підприємства. Планування направлено, з одного боку, на усунення помилкових дій в області фінансів, а з іншого – на зменшення невикористаних внутрішніх резервів.

Фінансове планування має орієнтуватися на ринкову кон'юнктуру, враховувати ймовірність настання певних подій і одночасно розробляти моделі поведінки підприємства за зміни ситуації з матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами.

Фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів за джерелами формування і за напрямками їх цільового використання відповідно до виробничих та маркетингових показників підприємства у плановому періоді.

Основними задачами фінансового планування на підприємстві є:

- забезпечення виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності потрібними фінансовими ресурсами;
- при розподілі прибутку необхідно врахувати інтереси підприємства, його акціонерів та інвесторів;
- визначення найефективніших напрямів застосування капіталу підприємства з оцінкою раціональності його використання;
- встановлення раціональних фінансових відносин з банками, страховими компаніями та інвестиційними фондами;
- забезпечення виконання своїх зобов'язань перед бюджетом і державними цільовими фондами, банками та іншими кредиторами;
- виявлення внутрішніх господарських резервів а також мобілізація всіх ресурсів підприємства, для збільшення прибутку від діяльності, для зростання доходів, що включають і позареалізаційні;
- контроль за фінансовим станом підприємства, його плато і кредитоспроможністю.

Умови ринкової економіки вимагають від підприємств якісного фінансового планування, оскільки вони відповідають за всі негативні наслідки і прорахунки розроблених планів.

Система фінансових планів та програм має охоплювати [1, с. 42]:

- бюджетування (кошторис) доходів і витрат: баланси, оподаткування, кредити, плата за фонди, субвенції, амортизаційні відрахування тощо;

- матеріально-технічне, технологічне і організаційне забезпечення операцій;
- перелік планових операцій, річна програма робіт з обґрунтуванням їх соціально-економічної ефективності;
- узгодження виконання укладених договорів та нових при здійсненні зовнішньоекономічних операцій;
- перелік та обсяг трансакційних витрат щодо виконання контрактних умов.

При реалізації програм і планів необхідно проводити поточний контроль ефективності роботи управлінського апарату, дотримання часових і просторових характеристик програм та планів, ступеню реагування на несподівані й ситуаційні зовнішні зміни, узгодженості поточної діяльності та поточною ситуацією на ринку.

Фінансове планування – це складний процес, що здійснюється завдяки ряду етапів, що відображених на рис. 1.

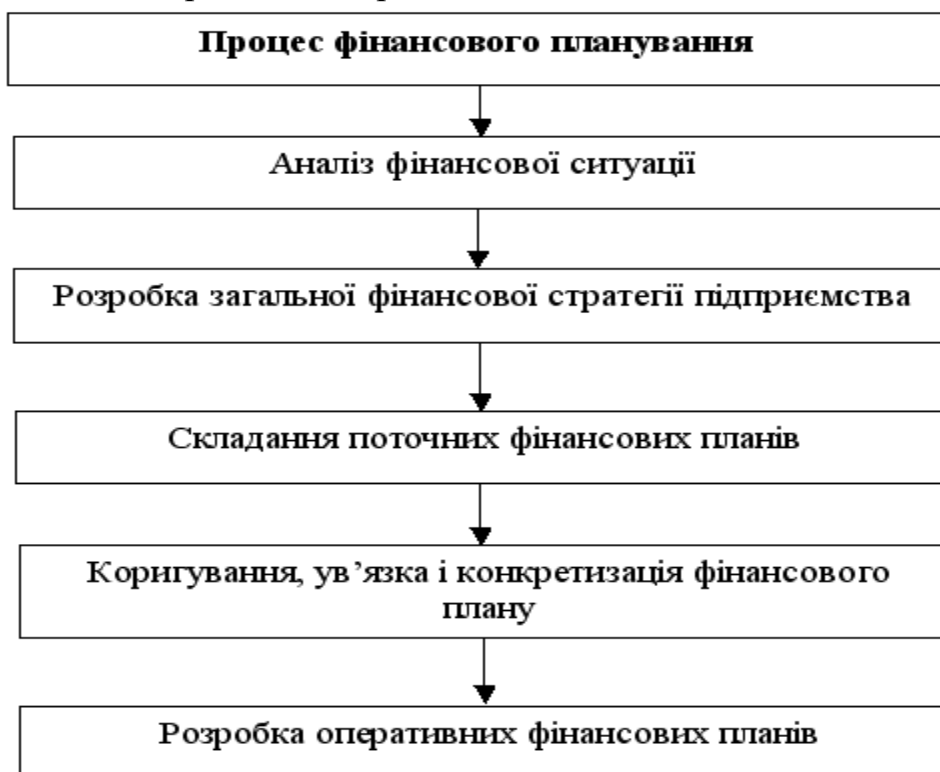


Рис. 1. Основні етапи фінансового планування на підприємстві [3, с. 82].

На першому етапі на основі фінансової звітності підприємства проводиться аналіз фінансових показників діяльності підприємства за базовий період. Особлива увага повинна приділятися таким показникам: обсяг реалізації, витрати, розмір отриманого прибутку. За результатами проведеного аналізу повинна відбутись оцінка фінансових результатів діяльності підприємства, і виявляється недоліки і проблеми.

На другому етапі повинна розробляється фінансова політика і фінансова стратегія за напрямками фінансової діяльності підприємства (складають документи які пов'язані з прогнозом на майбутнє. Такі документи повинні

відносяться до перспективних фінансових планів, що включаються у бізнес-план, при умові що він розробляється на підприємстві).

На третьому етапі за допомогою складання поточних фінансових планів уточнюються і конкретизуються основні фінансові показники.

На четвертому етапі відбувається погодження фінансових планів показників з виробничими, комерційними, інвестиційними планами і програмами, що розробляються на підприємстві.

На п'ятому етапі шляхом розробки оперативних фінансових планів відбувається оперативне фінансове планування

Шостий етап включає визначення фактичних фінансових результатів діяльності підприємства, порівняння із запланованими показниками, заходження і виявлення причин відхилення від планових показників, що відображається в розробці заходів по уникненню негативних явищ. Аналізом і контролем за виконанням фінансового плану повинно завершуватись процес фінансового планування на підприємстві.

Фінансова політика підприємства визначається на основі фінансової стратегії за такими основними напрямками фінансової діяльності як дивідендна, податкова і цінова.

В результаті розроблення таких системних заходів, забезпечується реалізація фінансової стратегії, на підприємстві, а також відбувається формування "центрів відповідальності", а також відбувається визначення прав, зобов'язань по відповідальності керівників за результати реалізації фінансової стратегії підприємства.

Заключним етапом у розробці фінансової стратегії підприємства є оцінка її ефективності. Така оцінка може бути базуватись не тільки на прогнозах у розрахунках різних фінансових показників, а також на прогнозній динаміці зростання ділової репутації підприємства, на підвищенні рівня управління у фінансовій діяльності усіх структурних підрозділів, що відносяться до фінансових результатів реалізації розробленої стратегії.

Необхідним з позиції ефективного фінансового планування є довгострокове прогнозування попиту на залучення додаткових фінансових ресурсів для фінансування технічного розвитку, а також уніфікація правил амортизаційної політики та накопичення власного капіталу [2, с. 103]. Розробка довгострокових планів розвитку дозволяє також враховувати при формуванні бюджетів обсяги необхідних витрат з на фінансування конкретних цілей організації. Це дозволить перейти від існуючої практики виділення коштів для фінансування витрат до більш формалізованої процедури виділення коштів для фінансування окремих проектів. Головною перевагою при цьому є те, що існує можливість оцінювати ефективність реалізації окремих проектів у розрізі ефективності використання фінансових ресурсів за статтями витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Баринов В. А., Харченко В. Л. Стратегический менеджмент: Ученик / В. А. Баринов, В. Л. Марченко. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 237 с.*
 2. *Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия [Текст] / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2007. – 720с.*
 3. *Боумэн К. Основы стратегического менеджмента К. Боумэн / Пер. с англ. Под ред. Л.Г.Зайцева, М.И.Соколовой.- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007.- 175 с.*
 4. *Мних О. Б. Економічна оцінка фінансової стійкості підприємства для бізнес-планування / О. Б. Мних // Соціально-економічні дослідження в перехідний період: Інвестиції і реструктуризація економіки регіону. – 2000. – №11. – С. 436-449.*
-

**Левицька Дарія Дмитрівна, студентка 4 курсу,
Фурса Тетяна Петрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

В умовах зростаючої відкритості економіки України та її послідовної інтеграції у світове господарство забезпечення стабільності банківської системи є актуальним завданням у контексті забезпечення фінансової безпеки держави. Це зумовлено впливом зовнішнього середовища, яке на сьогодні характеризується елементами поглиблення фінансової кризи, та внутрішнього середовища, зокрема поглибленням конкуренції й консолідації банківського бізнесу. Тому проблема забезпечення фінансової безпеки банківської системи є досить актуальною, де головними елементами є фінансова стійкість банківських установ і стабільність банківської системи.

Фінансова безпека банківської системи є насамперед складовою фінансової безпеки держави, яка визначається більшістю вчених як такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, що характеризується збалансованістю, стійкістю до негативних впливів, спроможністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та її зростання [4].

На думку О. І. Барановського, фінансова безпека – це ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин; рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання наявних зобов'язань; стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем, а також системи ціноутворення, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування національної економічної системи й економічне зростання; якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на

фінансовий стан наявних і потенційних клієнтів, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів [1, с. 341].

Розглянемо також поняття «безпека банку». Більш системно воно наведено у роботі В. Гамзи та І. Ткачука: це сукупність зовнішніх і внутрішніх умов банківської діяльності, при яких потенційно небезпечні для банківської системи (окремого банку) дії або обставини попереджені, припинені або зведені до такого рівня, при якому не здатні нанести збиток установленому порядку банківської діяльності (функціонуванню банку, збереженню й відтворенню майна й інфраструктури банківської системи або окремого банку) і перешкодити досягненню банком уставних цілей [2, с. 203].

У даному визначенні забезпечення безпеки банку має здійснюватися на двох рівнях: рівні окремого банку на підставі реалізації заходів банківського менеджменту та на рівні банківської системи на підставі реалізації державних заходів, спрямованих на захищеність інтересів банку (банківської системи в цілому) від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Зміни внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності банківської системи зумовлюють появу різноманітних загроз, які, зазвичай, мають фінансово-економічний характер. Ці загрози виникають внаслідок недостатньої адаптації банківської системи до постійних змін умов ринку; загальної неплатоспроможності суб'єктів господарювання; зростання злочинності; споживчого менталітету громадян; недостатнього правового регулювання банківської діяльності або професійного рівня частини керівного складу і працівників банків [4, с. 170].

На думку Т. Болгар та С. Побережного [5, с. 73], ключовими характеристиками фінансової безпеки банку є: забезпечення рівноважного і стійкого фінансового стану банку; сприяння ефективній діяльності банку; дозволяти на ранніх стадіях визначити проблемні місця в діяльності банку; нейтралізувати кризи і запобігати банкрутствам.

В цілому, фінансовими орієнтирами забезпечення фінансової безпеки банку є підвищення прибутковості, ділової активності, ліквідності та стійкості, які водночас є індикаторами фінансової безпеки. Так, діяльність, спрямована на досягнення фінансових орієнтирів, передбачає визначення ключових показників фінансової діяльності банку та розроблення методології досягнення оптимальних значень визначених показників з позиції забезпечення його фінансової безпеки через інструментарій аналізу, планування, прогнозування та контролю тощо.

Стійкий фінансовий стан і рівень фінансової безпеки банку, насамперед, залежать від розробленої системи управління його фінансовими ресурсами. Таким чином, фінансово-економічними чинниками, які впливають на фінансову безпеку банку, на наш погляд, є: дотримання встановлених економічних нормативів банківської діяльності, рівень рентабельності, рівень ліквідності, спроможність виконувати власні зобов'язання, рівень дохідності та прибутковості, інвестиційна політика та інвестиційна активність банку.

Послідовність комплексного забезпечення фінансової безпеки комерційного банку відтворена у вигляді алгоритму, який дасть змогу оцінити

організаційно-економічну ефективність розробленої системи забезпечення фінансової безпеки банку [6].

Отже, процес забезпечення фінансової безпеки банківської системи вимагає здійснення інформаційно-аналітичної роботи, результати якої є необхідною умовою для впровадження моніторингу, оцінки рівня та аналізу факторів, що впливають на рівень його фінансової безпеки. Функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення є обов'язковим для правильної та оперативної оцінки рівня фінансової безпеки банку, прогнозування можливих внутрішніх та зовнішніх загроз, дотримання достатності фінансових ресурсів для своєчасного виконання зобов'язань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-економ. ун-т, 2004. – 759 с.
2. Гамза В. А. Безопасность банковской деятельности : учебник / В. А. Гамза, И.Б. Ткачук. – М. : Маркет ДС, 2006. – 424 с.
3. Костюченко О. Є. Забезпечення фінансової безпеки банківської системи як складова фінансової безпеки держави / О. Є. Костюченко, В. І. Паталах // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2014. – Вип. 7(5). – С. 24-27
4. Побережний С. М. Фінансова безпека банківської діяльності: навч. посібн. / С.М. Побережний, О. Л. Пластун, Т. М. Болгар – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 112 с.
5. Барилюк М. Функціонування системи забезпечення фінансової безпеки комерційного банку [Електронний ресурс] / М. Барилюк. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/22765/1/Барилюк%20М..pdf>

**Николаїшин Дмитро Романович, магістрант 1 курсу,
Кундеус Олександр Михайлович, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері**

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА

Трансакційні витрати можна розглядати як показник економічного прогресу суспільства та переходу його на більш високі рівні розвитку, як тенденцію до утворення постіндустріальних структур і переходу до інформаційної цивілізації, що дозволяє з мінімальними витратами постачати товар споживачу й максимально задовольняти зростаючий попит у суспільстві.

М. Алексеев зазначав, трансакція – це торгова угода, яка супроводжується трансакційними витратами, тобто витратами на пошук покупця і/або продавця, проведенням переговорів про предмет угоди, оплатою послуг консультантів та ін. [1].

У сучасній економічній літературі розуміння трансакційних витрат варіює від вузьких визначень до широких. Визначене Р. Коузом поняття трансакційних витрат набуло більш широкого змісту. Ним стали позначатися будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів незалежно від того, де вона протікає – на ринку або всередині організацій,

оскільки ділове співробітництво в межах ієрархічних структур (таких, як фірми) також не вільне від суперечок і втрат.

Оскільки, трансакції є дуже різноманітними, то і пов'язані з ними трансакційні витрати є такими ж. У найбільш загальному вигляді до трансакційних входять такі витрати:

- витрати на пошук інформації (витрати часу та ресурсів на одержання й опрацювання інформації про ціни, наявні товари, постачальників і споживачів);
- витрати проведення переговорів;
- витрати вимірювання кількості і якості товарів, що вступають в обмін, і послуг;
- витрати на специфікацію і захист прав власності (витрати на утримання судів, арбітражу, органів державного управління, а також витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав);
- витрати опортуністичної поведінки, під якою розуміється несумлінна поведінка, що порушує умови угоди або спрямована на одержання односторонніх вигод [2].

Слід підкреслити, що оцінка трансакційних витрат є не тільки багатомірною категорією, але й різнонаправленою за результатами використання, тобто результати оцінки трансакційних витрат можуть бути корисними не лише для внутрішнього користування на підприємстві, але й для зовнішніх користувачів, якими можуть бути партнери, постачальники, кредитори, інвестори, органи державного регулювання.

Багатомірність та різнонаправленість використання результатів оцінки трансакційних витрат підприємства ускладнюється ще й тим, що майже всі напрямки використання такої оцінки перетинаються один з одним, призводячи до ефекту мультиплікатора, коли, скажімо, використання результатів оцінки в управлінні витратами поширюється на фінансове планування та впливає на ефективність діяльності підприємства.

При оцінці трансакційних витрат слід зазначити, що такі процедури на макрорівні істотно відрізняються від процедур на мікрорівні. І якщо дослідженню трансакційних витрат на макрорівні приділяється увага як зарубіжних, так і вітчизняних учених економістів, то дослідженню трансакційних витрат та їх інформаційне забезпечення на рівні підприємств не достатньо вивчене. Головною формальною причиною такого стану речей виступає непристосованість сучасних облікових систем до врахування трансакційних витрат підприємств, а неформальною, проте не менш значущою, – недооцінювання, а нерідко й ігнорування керівниками підприємств важливості врахування таких витрат [3].

Для забезпечення ефективного управління трансакційними витратами на підприємстві повинно бути організоване відповідне інформаційне забезпечення, що дозволить приймати виважені управлінські рішення. Дана система повинна включати планування, облік, аналіз, контроль (внутрішній та зовнішній).

Також на великих підприємствах для здійснення ефективного обліку і

контролю трансакційних витрат слід розрахувати і затвердити стандарти розміру й поведінки витрат за кожним видом даних витрат, підрозділом, відповідальною особою.

Ефективність контролю залежить від взаємозв'язку між його об'єктами й суб'єктами. Це дозволить отримати достовірну, об'єктивну й повну інформацію про трансакційні витрати підприємства, що дасть змогу керівникам підприємства приймати ефективні рішення щодо зниження загального рівня витрат на підприємстві, покращення фінансового стану та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Костирко І. Г. До питання обліку трансакційних витрат / І. Г. Костирко, Н. П. Молоко // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 9 (33). – Ч.2. – 2012 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2012_9_2/19.pdf 10.
2. Шигун М. М. Бухгалтерський облік трансакційних витрат: проблеми визначення поняття і класифікації / М. М. Шигун // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 2 (14) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1641/1/26.pdf> 11.
3. Ющак Ж. М. Трансакційні витрати у вітчизняній обліковій системі: XXI століття – нове уявлення майбутнього / Ж. М. Ющак, С. І. Мельник // Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1(13) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1694/1/16.pdf>

**Дереш Мар'яна Богданівна, магістрантка 1 курсу,
Данилишин Володимир Іванович, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗПОДІЛУ ТА СТРУКТУРИ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ

Ефективність управління видатками бюджету залежить від багатьох чинників, одним з яких є раціональний розподіл фінансових ресурсів між різними сферами діяльності країни, регіону і т. д. Як відомо, на кожну статтю видатків, що передбачена законодавством, відводиться певна частина коштів бюджету. Тому закономірно постає питання щодо визначення оптимального розподілу бюджетних коштів та оцінювання ефективності їх використання.

Під оптимальним пропонуємо розуміти такий розподіл коштів, який за умови обмеженості ресурсів дозволяє досягти максимального соціально-економічного розвитку країни та добробуту суспільства при мінімальному фінансуванні.

Ми вважаємо, що для України ефективність розподілу бюджетних коштів необхідно досліджувати за декількома напрямками: пропорції розподілу коштів між державним та місцевими бюджетами, розподіл коштів за функціональною структурою видатків і напрямками використання ресурсів усередині кожної з функцій.

Переважає більшість дослідників вважають необхідним підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів та рівня фінансової забезпеченості делегованих повноважень. Такі зміни сприяли б нормальному здійсненню економічних процесів на відповідній території, реалізації запланованих

соціальних програм, проектів та запобіганню і усуненню порушень при використанні фінансових ресурсів [2].

Для того, щоб обґрунтувати необхідний рівень децентралізації, необхідно визначити загальний рівень розвитку територіальних одиниць, встановити недоліки нинішньої системи міжбюджетних відносин, а також проаналізувати перспективи та ризики щодо структурних змін у видатках бюджету.

Визначення рівня розвитку територіальних одиниць передбачено чинним законодавством. Оцінка регіонів проводиться за 39 показниками, що охоплюють різні напрями діяльності, на які мають вплив місцеві органи виконавчої влади, і відображають стан економічного розвитку, державних фінансів, споживчого ринку, населення та ринку праці, інвестиційного розвитку, житлово-комунального господарства, захисту прав дитини та злочинності.

Результати оцінки показників свідчать, що соціально-економічний розвиток переважної більшості регіонів характеризувався негативними тенденціями у промисловому виробництві, будівництві, зовнішній торгівлі товарами, розрахунках з виплати заробітної плати та енергоносії. Разом з тим, зафіксовано ряд позитивних тенденцій у сільськогосподарському виробництві, фінансовій сфері, розрахунках населення за отримані житлово-комунальні послуги.

Проведений аналіз дозволив виявити фактори, які стримують соціально-економічний розвиток регіонів. Головними з них є неузгодженість законодавства, неоднозначне визначення обов'язків між органами державної влади та місцевого самоврядування, недотримання пропорцій фінансового забезпечення регіонів, відсутність стимулюючих факторів для підвищення ефективності управління серед представників міських рад, розмежування сфер відповідальності та належного контролю за використанням бюджетних коштів.

Таким чином, однією з головних проблем є перевищення обсягу делегованих повноважень органів місцевого самоврядування над обсягом власних. У низці наукових праць наголошується на необхідності зведення делегованих повноважень до мінімуму. Ми також підтримуємо таку точку зору, і вважаємо, що делегувати доцільно лише повноваження, які в оптимальний спосіб можуть вирішуватися саме на місцевому рівні.

Ще одним проблемним питанням є дотримання пропорцій фінансового забезпечення всіх територіальних одиниць. Але, не зважаючи на те, що на законодавчому рівні вже встановлено фінансовий норматив бюджетної забезпеченості та затверджено формулу розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним та місцевими бюджетами, практика показує, що і сьогодні розподіл бюджетних коштів відбувається в ручному режимі, при цьому дискримінуються певні регіони.

В умовах непрозорого розподілу державних коштів на місцевому рівні втрачається вкрай важливий елемент управління як мотивація. Відсутність дієвих механізмів стимулювання економічної активності органів місцевої влади не сприяє самозабезпеченню та збільшенню фінансової стійкості місцевих

бюджетів. Як наслідок, органи місцевого самоврядування замість того, щоб проводити результативну управлінську політику, переважно чекають на фінансову допомогу з "центру". Одним з варіантів механізму стимулювання економічної активності місцевої влади може стати зв'язана модель податкової системи. Її зміст полягає в закріпленні за місцевими бюджетами частки обсягу національних податків, яка не буде враховуватися при розрахунку міжбюджетних трансфертів.

На підставі аналізу законодавчих норм можна дійти висновку, що державний контроль за місцевими фінансами є надто щільним і таким, що потребує перегляду та послаблення. Значна частина урядовців зазначають, що наявний державний контроль є одним із факторів суттєвого обмеження функціонування місцевого самоврядування в Україні. Але на наш погляд, послабити контрольні дії доречно лише щодо коштів, які надходять від власних джерел доходів органів місцевого самоврядування, а відносно коштів, які надходять до місцевих бюджетів у вигляді міжбюджетних трансфертів, залишити існуючі.

Зважаючи на результати дослідження, можна констатувати, що ситуація, яка склалася у сфері міжбюджетних відносин є критичною. Тенденція до концентрації повноважень у міністерствах та відомствах на центральному рівні є головною перешкодою на шляху впровадження належного врядування.

Переважає більшість вітчизняних дослідників знаходять вихід із ситуації, що склалася, у децентралізації міжбюджетних відносин. Проте в умовах сучасної України наразі не можна беззастережно підтримувати децентралізацію. Всі кроки в даному напрямку мають бути дуже зваженими, обережними та синхронними.

Це, в першу чергу передбачає, що розширення прав і повноважень місцевих органів самоврядування повинно відбуватись при одночасному зміцненні їх фінансової бази та збереженні централізованих механізмів макроекономічного регулювання та соціальної політики. Крім того, система міжбюджетних відносин повинна чітко та своєчасно відображати всі соціально-економічні явища та процеси, що виникають у суспільстві. Усі запропоновані нововведення повинні глибоко аналізуватись і не бути спонтанними. Це надасть можливість органам місцевого самоврядування передбачити перерозподільні процеси між бюджетами (їх напрямки та обсяги), а отже, визначати власну фінансову політику відповідної адміністративно-територіальної одиниці. Відповідно це сприятиме підвищенню рівня зацікавленості органів місцевого самоврядування в результатах своєї роботи та власній ініціативі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ливдар М.В. *Формування структури видатків для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави* / М.В. Ливдар // *Ефективність державного управління: зб. наук. пр. – Вип. 25. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – С. 442-449.*
2. Чорний А. *Доходи та видатки місцевих бюджетів: проблеми та перспективи формування* [Електронний ресурс] / А. Чорний. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/690>

Вакун Світлана Володимирівна, магістрантка 1 курсу,
Кундеус Олександр Михайлович, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері

МЕТА АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Питання поняття «аудиту нематеріальних активів» та його мети дуже близькі. Якщо аудит нематеріальних активів представляти як процес перевірки, то бажаною кінцевою точкою цього процесу буде досягнення відповідної мети. До цього питання автори в більшості випадків підходять однотипно, визначаючи мету аудиту нематеріальних активів як встановлення достовірності даних про нематеріальні активи в бухгалтерській (фінансовій) звітності підприємства та відповідності відображення в обліку операцій з нематеріальними активами чинному законодавству.

Більш деталізовано дане питання висвітлює Н.М. Балакірева, яка цілі аудиту операцій з нематеріальними активами розбиває на сегменти з огляду на якісний аспект бухгалтерської звітності підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

Цілі аудиту бухгалтерської звітності в області операцій з нематеріальними активами [1, с. 21]

Якісний аспект звітності	Ціль аудиту
А	В
Існування	Отримання підтвердження того, що всі відображені в звітності нематеріальні активи особи, що підлягає аудиту, дійсно існують
Права і зобов'язання	Отримання підтвердження того, що права особи, що підлягає аудиту, на нематеріальні активи, відображені в звітності, документально підтверджені і не обмежені правами третіх осіб
Виникнення	Отримання підтвердження того, що відображені в бухгалтерському обліку особи, що підлягає аудиту, операції з придбання і вибуття нематеріальних активів мали місце протягом звітного періоду
Повнота	Отримання підтвердження того, що в бухгалтерському обліку і звітності особи, що підлягає аудиту, в повному обсязі відображені об'єкти нематеріальних активів і операції, пов'язані з їх використанням
Вартісна оцінка	Отримання підтвердження того, що нематеріальні активи відображені в бухгалтерському обліку за первісною вартістю, сформованої відповідно з нормами П(С)БО 8, а в бухгалтерській звітності – за залишковою вартістю, розрахованою виходячи з вимог законодавчих актів з бухгалтерського обліку і положень, відображених в обліковій політиці особи, що підлягає аудиту

А	В
Точний вимір	Отримання підтвердження того, що операції з нематеріальними активами відображені в обліку в правильній оцінці і в відповідному звітному періоді
Надання і розкриття	Отримання підтвердження того, що особою, що підлягає аудиту, правильно виділені групи однорідних нематеріальних активів; операції з нематеріальними активами відображені в бухгалтерському обліку відповідно до вимог нормативних правових актів з бухгалтерського обліку; інформація щодо нематеріальних активів розкрита в бухгалтерській звітності з достатнім ступенем деталізації

За аспектами існування, прав і зобов'язань, виникнення, повноти, вартісної оцінки, точного виміру, надання і розкриття інформації про нематеріальні активи в звітності автор конкретизує ціль, що ставиться перед аудиторською перевіркою нематеріальних активів. На нашу думку, такий підхід Н.М. Балакіревої більш близький до виділення завдань аудиту нематеріальних активів, а мета чи ціль має бути єдиною в ролі об'єднуючої ланки таких завдань.

Відповідно, провівши аналіз існуючих підходів до визначення мети аудиту нематеріальних активів визначено, що більшість авторів дотримуються однакової позиції, визначаючи метою даної перевірки встановлення достовірності даних про нематеріальні активи в звітності підприємства та відображення операцій з нематеріальними активами відповідно до законодавчих вимог.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балакірева Н. М. *Учет и аудит нематериальных активов* : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Наталья Михайловна Балакірева ; Всерос. заоч. фин.-экон. ин-т. – М., 2005. – 24 с.

Секція 3

«Міжнародна економіка, менеджмент та маркетинг»

Капустинський Юрій Ігорович, *магістрант 1 курсу,*
Баран Ростислав Ярославович, *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЙ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Стратегічний менеджмент – це напрям науки та практики управління, що досить швидко розвивається та виник внаслідок зростання динамізму зовнішнього середовища бізнесу. Теорія стратегічного планування та управління була розвинута американськими дослідниками та консультаційними фірмами, надалі цей апарат увійшов в арсенал методів підприємницького планування всіх розвинутих країн світу.

ПрАТ “Солід” було засновано 2 квітня 2003 р. Підприємство було створено на основі іноземних інвестицій, а за мету було поставлено виготовлення високоякісної продукції з деревини, яка повинна користуватися попитом на українському та міжнародному ринках. ПрАТ “Солід” використовує у діяльності високотехнологічне імпортне обладнання, а це відкриває можливості для обробки до 12000 м.куб кругляка щорічно та здійснювати сушення пиломатеріалів в сушильних камерах до 700 м.куб.

Варто зазначити, що він у повному обсязі іде на експорт у країни Європи. 95% усієї продукції виготовленої на підприємстві “Солід” іде на продаж в країни Західної Європи.

У 2004 році, на конкурсі-виставці у категорії “кращий український товар року”, котра проходила у м. Києві, підприємство “Солід” вибороло срібну медаль, грамоту та диплом.

На даний момент, ПрАТ “Солід” знаходиться у безперервному пошуку нових методів обробки деревини, та вдосконаленні виробництва. У діяльності підприємства задіяні 170 чоловік.

Завдячуючи високоякісній продукції та високотехнологічному виробничому процесі, ПрАТ “Солід” отримало постійних клієнтів на ринку України та в країнах Європи. Доказом цього є високі показники експорту. Валовий прибуток за 2017 рік склав 20 627 тис. грн.

Партнери ПрАТ “Солід” закордоном:

1. Trendline modular-system AG, 9324 Staad Seepark 1, Schweiz;
2. MHL GmbH, 88131 Lindau Robert – Bosch – Straße 29a, Deutschland;
3. НМТ GmbH, Riederstraße 37 70619 Stuttgart Deutschland.

Іноземні партнери виступають експортерами продукції ПрАТ “Солід”, з метою її безпосереднього використання, продажу або перероблення для споживачів ЄС.

У своїй діяльності на міжнародному та вітчизняному ринках ПрАТ “Солід” використовує стратегію концентрації, згідно з моделлю Портера. Основними причинами для роботи підприємства за даною стратегією є:

- унікальна торгова пропозиція. На підприємстві застосовується технологія сушки буку до рожевого кольору, що дозволяє створювати максимально якісний товар, аналогу якого в Україні немає, та поодинокі в країнах Заходу.
- унікальна цінова пропозиція, яку може запропонувати ПрАТ “Солід”, на європейському ринку, внаслідок дешевизни процесу виготовлення готової продукції на території України.
- стратегія не потребує великих витрат, через вузьку спеціалізацію виробництва.

Підприємство в такому випадку контролює свої витрати такими шляхами:

- концентрацією зусиль на ключових видах продукції, призначених для специфічних споживачів (щит із дерева, паркетна дошка);
- створенням особливої репутації при обслуговуванні ринку, який не задоволений конкурентами.

Згідно з моделлю Портера залежність між часткою на ринку і прибутковістю має U-форму, підприємство з невеликою часткою ринку може досягти успіху за допомогою розроблення чітко сконцентрованої стратегії, підприємство, що має велику частку ринку, досягне успіху в результаті переваг щодо витрат або диференційованої стратегії.

Чинниками, що визначають положення продукції на ринку, є ціна і якість продукції, продуктивність, дизайн, сервісне обслуговування, імідж підприємства і самої продукції та співвідношення цих чинників. Саме в цьому напрямі і працює підприємство ПрАТ “Солід”. Основними досягненнями в плані іміджевої політики є визнання підприємства у 2006 та 2009 роках “Експортером року”.

Таким чином, враховуючи всі вище згадані причини та чинники, ПрАТ “Солід” вирішило використовувати в своїй діяльності стратегію концентрації, вважаючи, що саме вона буде найбільш ефективною в наявних умовах праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Solid wood Production.* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.solid.org.ua/>
2. *Немцов В. Д., Довгань Л. Є. Стратегічний менеджмент: Навчальний посібник.* - К.: "Експрес-Поліграф", 2002. – 145с.

**Макогон Галина Степанівна, магістрантка 1 курсу,
Острроверхов Віктор Михайлович, к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
маркетингу і менеджменту**

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТОМАТОЛОГІЧНОЇ КЛІНІКИ

При розробці стратегії розвитку стоматологічної клініки у керівництва має бути чітке розуміння конкурентних переваг свого закладу та його продуктів та послуг у порівнянні із аналогічними підприємствами. Джерелом такої інформації можуть стати маркетингові дослідження ринку стоматологічних

послуг. На нашу думку, в якості основних теоретичних проблем, внаслідок яких застосування методів маркетингових досліджень в ринку стоматологічних послуг ще не отримали широкого застосування, є:

1. Складно сегментувати даний ринок через його нестатичність, динаміку, активність, тобто постійний рух.
2. Більшість власників стоматологічних клінік вважають, що необхідне для них дослідження портрета потенційних споживачів чи конкурентів може підмінятися якоюсь подобою такого, де більшість даних запозичені з інших досліджень, що не мають до власного бізнесу жодного відношення (маркетингові дослідження споживачів не з медичної галузі, не з досліджуваного регіону тощо).

На нашу думку, маркетингові дослідження – запорука успішності стоматологічної клініки. У строгому розумінні, маркетингове дослідження є будь-якою дослідницькою діяльністю, яка забезпечує потреби маркетингу. Тобто, маркетингове дослідження передбачає збір та аналіз даних, які потрібні для маркетингової діяльності. Маркетингове дослідження – це початок і логічне завершення будь-якого циклу маркетингової діяльності підприємства. Воно необхідне для того, щоб зменшити невизначеність, яка завжди супроводжує прийняття маркетингових рішень. Загалом, маркетингові дослідження – це систематичний збір, обробка та аналіз даних із метою прийняття обґрунтованих маркетингових рішень [1].

З огляду на специфічні особливості ринку стоматологічних послуг:

- наявність великої кількості конкурентів,
- велика насиченість,
- значна залежність від якості наданих послуг,
- особливості споживчої поведінки,
- необхідно, щоб маркетингові дослідження проводилися у взаємозв'язку з наявними специфікаціями даного ринку та компетентними фахівцями в даній області.

Ми пропонуємо, маркетингові дослідження підприємств ринку стоматологічних послуг здійснювати за наступними етапами:

- I. Аналіз даних (первинна та вторинна інформація).
- II. Практика маркетингових досліджень.
- III. Прийняття управлінських рішень за напрямками.
- IV. Обрання конкурентної стратегії.

Запропонований алгоритм дозволить оптимізувати маркетингові дослідження стоматологічної клініки, основна функція яких – сприяти оцінці ситуації, вироблення оптимальної стратегії розвитку, зниженню ризику прийняття неправильних рішень. Необхідність проведення маркетингових досліджень зазвичай виникає при впровадженні нової послуги чи напрямку, при неефективному використанні існуючих можливостей чи напрямків або при тиражуванні успішної концепції. Таким чином маркетингові дослідження стають основою досягнення конкурентних переваг підприємств на ринку стоматологічних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.*
-

Бабенко Андрій Олександрович, *магістрант I курсу,*
Пробоїв Ольга Анатоліївна, *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Зовнішньоекономічна діяльність завжди була і залишається одним із пріоритетних напрямів економічної політики України, важливим чинником подолання системних кризових явищ й основною передумовою зміцнення її геополітичного статусу, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юнктурі та правовому середовищі країни.

Роль і значення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів у зовнішній політиці нашої держави посилюється з моменту вибору зовнішньополітичного курсу, спрямованого на євроінтеграцію, оскільки Україна намагається посісти гідне місце у міжнародних економічних інтеграційних процесах. За таких умов, від України вимагається проведення відповідних політичних, економічних й соціальних реформ, котрі повинні стати у майбутньому запорукою плідного міжнародного співробітництва.

Новий етап співпраці України з європейською спільнотою в рамках підписаної Угоди про асоціацію вимагає істотних зусиль як від окремих підприємств, так і від держави загалом, від чого, зрештою, буде залежати не лише динаміка і результативність зовнішньої торгівлі, а насамперед, перспективи подальшого економічного й соціального розвитку нашої країни як органічної підсистеми світової економіки.

На сьогоднішній день, на шляху інтеграції України в європейські й міжнародні структури допущено ряд прикрих прорахунків. Безумовно, є об'єктивні причини системних помилок, однак однією із них є відсутність, передусім у регіонах, висококваліфікованих фахівців із зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємств, що суттєво перешкоджає просуванню нашої держави до європейського співтовариства.

Підтримання ринкових відносин в Україні, потреба в участі у світових інтеграційних процесах, значна лібералізація зовнішньоекономічної діяльності зі сторони країн ЄС, надання вітчизняним підприємствам та організаціям, що випускають конкурентоздатну продукцію, права виходу на європейський і світовий ринок, вимагають нових підходів до управління нею. Опанування стратегічних аспектів управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємств, як першочергової ланки зовнішньоекономічного комплексу України, набуває особливої актуальності й викликає значну практичну цікавість.

Дана проблематика різнобічно досліджувалась й висвітлювалась у зарубіжних та вітчизняних джерелах літератури. Над нею працювали відомі

науковці: І.Ансофф, М.Портер, Г.Мінцберг, Б.Карлоф, О.Віханский, А.Кредісов, В.Сухарський, А.Філіпенко, В. Нємцов, Л.Довгань, Г.Кіндрацька, В.Василенко, Т.Ткаченко, А.Міщенко.

Проте, дане питання ще не досить досліджене в умовах глибокої економічної та політичної кризи та тлі поглиблення інтеграційних процесів. Зарубіжні методики не спрацьовують у вітчизняних організаціях при організації зовнішньоекономічної діяльності, так як вони не враховують сучасної ринкової ситуації, економічного та політичного становища в Україні. Тому, аналіз цієї проблеми з урахуванням всіх наведених вище чинників, має особливо вагоме значення.

Метою даного дослідження є аналіз проблем щодо ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю з урахуванням стратегічних пріоритетів в умовах загострення економічної й політичної ситуації в Україні.

Вибір Україною євроінтеграційного зовнішньополітичного курсу зумовив цілий ряд перетворень в економіці. Однак, при всій необхідності та важливості цих трансформацій, вони протікають повільно і малоефективно, а досить часто й зовсім носять суто формальний характер. Високий рівень нестабільності і невизначеність зовнішнього середовища, непередбачуване коливання валютних курсів, високий рівень безробіття й інфляції в країні, відсутність прозорих умов ведення бізнесу, значний рівень корупції і тіньової економіки, відсутність підтримки урядом національних експортерів перешкоджають нарощуванню експортного потенціалу, а недостатність навичок вироблення довгострокової стратегії розвитку на рівні економічних суб'єктів промислового виробництва призводять до зниження конкурентоздатності української промисловості на зовнішніх ринках, різкого падіння обсягів ВВП й домінуючої кількості збиткових підприємств.

Власне, правильно сформульовані стратегічні пріоритети розвитку організації окреслюють напрями функціонування і визначають позиції підприємства у ринковому середовищі, що приводять її до поставлених цілей (рис.1). Вироблення ефективної стратегії базується на аналізі всіх сторін діяльності [1, с. 6]: технологічного процесу, стану обладнання та потужностей виробничих ліній, асортименту і якісних параметрів продукції; постачальників сировини та споживачів готової продукції, конкурентного середовища, рівня цін на сировину й готові вироби; калькулювання та ціноутворення. Тільки проаналізувавши всю господарську діяльність організації можна здійснювати стратегічне планування та управління нею при виході на зарубіжні ринки, визначати обсяги робіт по видах діяльності, організувати виробництво, здійснювати контроль над витратами та забезпечувати конкурентоспроможність продукції в складних економічних й політичних умовах на тлі загострення конкурентної боротьби.

В сучасних умовах посилення глобалізаційних тенденцій й загострення конкурентної боротьби за умов динамічної ринкової ситуації, підприємства повинні не лише концентрувати увагу на внутрішніх чинниках, але й виробляти довгострокову стратегію поведінки, яка б дозволяла їм гнучко пристосовуватись до змінного середовища. В минулому багато фірм могли

успішно функціонувати, зосереджуючи увагу на вирішенні повсякденних внутрішніх проблем, пов'язаних із підвищенням ефективності використання наявних ресурсів у поточній діяльності.

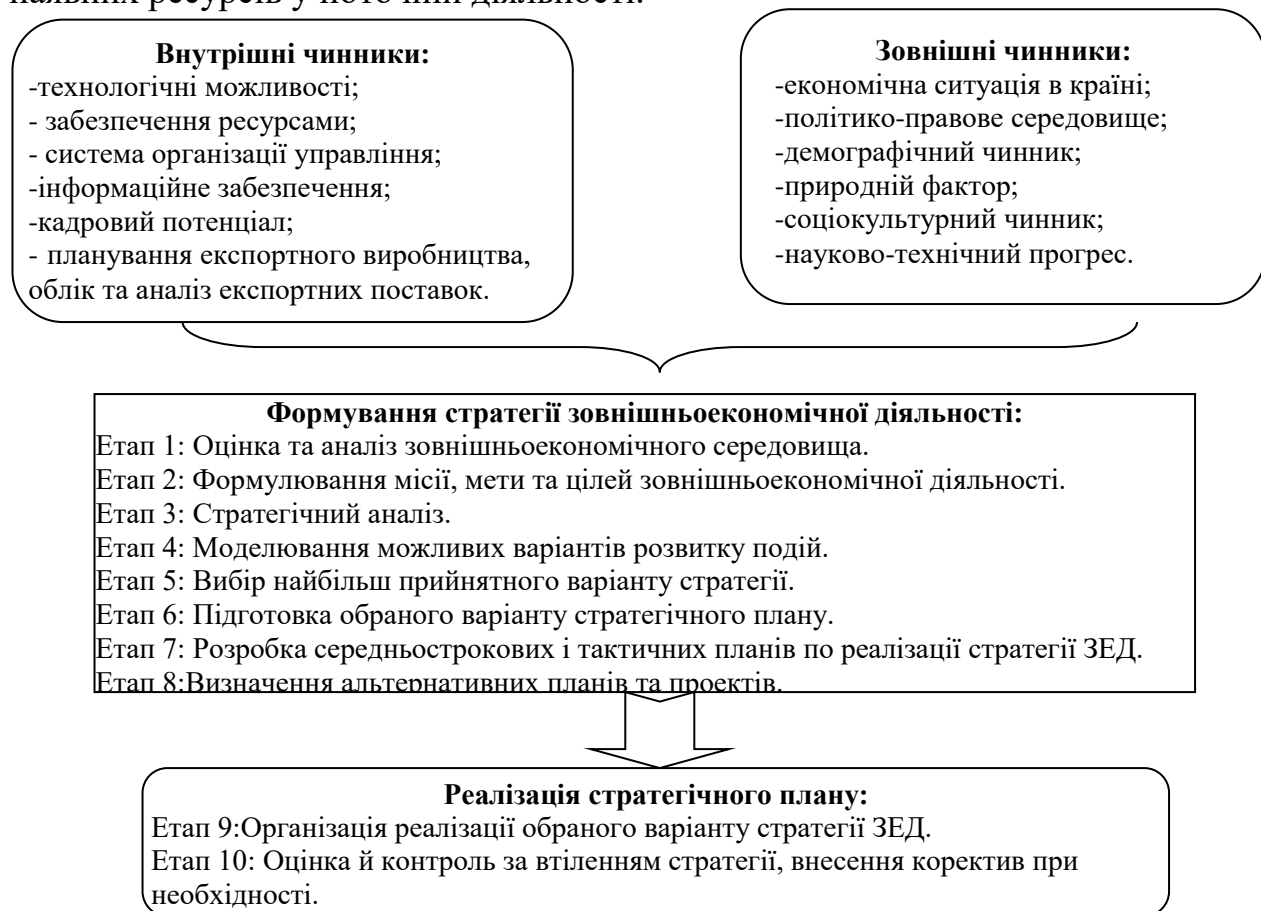


Рис.1. Етапи формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Сьогодні ж піднімає питання не тільки раціонального використання потенціалу у поточній діяльності, але й вимагає здійснення такого стратегічного управління, котре б забезпечувало адаптацію до непередбачуваних й мінливих умов ведення бізнесу [2, с. 1]. Поява нових запитів й зміна позицій споживачів, загострення боротьби за ресурси й енергоносії, поглиблена інтернаціоналізація бізнесу, виникнення нових несподіваних можливостей завдяки сучасним досягненням науки і техніки, розвиток інформаційних мереж, зумовлюють блискавичне розповсюдження й використання інформації [3, с. 253], змінюють роль людини у виробничих процесах, що призводить до зростання вагомості процесу стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю як на рівні підприємств, так і на рівні держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Дончак Л.Г. Сутність та удосконалення стратегічного управління підприємством [Електронний ресурс]// Л.Г.Дончак, О.М.Ціхановська// Економіка. Управління.Інновації. – 2016. – Вип. 2 (17). – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2016_2_8.

2. Чичун В.А. Удосконалення стратегічного управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс]/ В.А.Чичун. – Режим доступу: http://zbirnik.bukuniver.edu.ua/issue_articles/27_2.pdf.
 3. Позднякова Л.О. Удосконалення стратегії управління підприємством [Електронний ресурс]/ Л.О.Позднякова, В.О.Котик, А.К.Стандіо //Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – №59. – С.249-256.
-

Victoriia Kotliar, 4th year student
Iryna Yurchyshyn,
Lecturer at the department
of humanities and fundamenal sciences

MARKETING PRINCIPLES OF «APPLE» CORPORATION

«Computer for the rest of us»

The motto of the “Apple”

We are at the beginning of the 21st century – the "digital age," as it is called. The computer industry is one of the largest in the world, it has dozens of largest international corporations and earns huge amounts of money. On the global computer market, there are several platforms designed to solve various and similar tasks: Wintel (IBM PC), Apple, Sun.

Apple Corporation, early Apple Computer, Inc., is a multinational corporation that creates household electronics, software, and commercial servers. Apple was founded in Cupertino, CA on April 1, 1976 and incorporated January 3, 1977. Its founders are Steve Jobs and Ron Wayne.

Today's product strategy is the basis of Apple's marketing strategy. In addition, it has become a competitive edge for the company and its leading products, including MacBook, iPod, iTunes, iPhone and iPad. One of the reasons for the success of these products is that they are convenient and very intuitive compared to their competitors. They are also unpretentious and perfect designed [1].

So what principles Apple guided by planning its marketing activities?

1. Success in simplicity.

Unlike other companies, the key to the success of Apple advertising is simplicity. The company does not use bright pictures and loud sounds, promoting the product, and often does not even indicate where to buy it. Apple gadgets speak for themselves.

2. Interaction with the product brings pleasure.

Apple marketing is based not only on advertising. The main thing here is the experience of interacting with the product. To come new clients, and the old ones came back, people need to enjoy the product. The Apple Store stores dozens of tables that can test Apple gadgets and experience what it is like to own an iPhone, iPad, iPod or Apple Watch.

3. The atmosphere of mystery around new products

Apple regularly manages to create before the presentations in September, and this is also one of the factors of success. The pressure is thrown up, and everyone wants to know what the company invented this year.

4. Working with opinion leaders.

Ask a popular blogger on Facebook to test the product and write about it your mind - it's easy. As soon as the opinion leader writes the post, readers will be interested in the product and will order it.

5. User's feedback.

Apple is good at collecting product reviews from simple users. For example, a free trial period or sample of a product can be exchanged for a review that you publish on social media sites or on a site. Make sure each signature is signed and next to it is the user's avatar. If you have a product for the B2B audience – add a link to the client's site to increase trust.

6. Focus on the value, not the price.

Apple never participates in price wars. They keep their prices, although they are much higher than competitors. The company can afford it because it communicates to the user the unique value of the product. Apple focuses on the user's enjoyment of the product – design, features, branded applications, ideal for user experience. No matter what kind of gadget is being discussed, Apple makes sure that users do not spare the money spent on the expensive device.

7. The only line in all activities.

Be consistent. Demonstrate that your brand can always be relied on and that you fulfill what you promise. Take a look at all your marketing materials and make sure that they are created in a single spirit and style.

8. User's experience, not just a product.

Anyone can make a new product, but not everyone will create an experience that will be remembered by users and through which they will come back again and again. To create such an experience, you need, including, be able to tell stories and include in the user experience sensory responses to user actions. For example, when a person touches an icon, it changes a color. Such techniques immerse the user in what he does.

9. Talk to people in their language.

In the Apple communication there is no place for terms and complex concepts that only confuse the user. Apple speaks with people in a language that they understand without voltage. Explore what your potential customers are writing on social networks. Focus on stories about those aspects of a product or service in which customers are most interested. Speak with them in the language they use for everyday communication.

10. Appeal to emotions

Apple users have become the most enthusiastic evangelists of the brand, because the company managed to reach them emotionally. In Apple's advertising products, happy people spend great time with ipads and iphone, and there's no word about the amount of memory or battery [2].

The fact that principles successfully work and bring their positive results show as the following numbers. The company's revenue for the last quarter of 2017 amounted to \$ 52.6 billion, an increase of 12% compared to a year earlier, while net income per share for the quarter amounted to \$ 2.07, showing an increase of 24%. International sales accounted for 62 percent of quarterly earnings. All of us saw the financial results of Apple seen, so Apple Store's stores bring the apple company a

great deal of money. Moreover, these stores have been ranked first in Fortune's "Highest Profitability per square meter" for several years. However, analysts from the company Asymco have decided to still find out more accurate figures. The result of them the study has become the figure - \$ 89.60 - this is exactly Apple's revenue from a single Apple Store visitor.

Apple has grown its visitors by about 10% in the last quarter, earning revenue from its stores up to \$ 13 million [3].

Steve Jobs can be considered a marketing revolutionar, which turned Apple, which was on the brink of crash, into one of the most profitable corporations in the world. Steve Jobs is an example of a successful person who has achieved everything himself. He had a goal he successfully realized in the world-famous company Apple. What are his secrets to success? What did marketing mean to him? According to him, marketing is all that is related to values. In such a globalized world, it's hard to remember a whole array of information. That's why Steve Jobs stressed that what should be done so that when people heard about the Apple brand, there was a certain image of the association.

Here are some of his basic rules:

- 1) Find the right mentors. Always try to learn something new, take on the experience of great people.
- 2) Have your own principles. Be unique and do what will distinguish you among others.
- 3) Spend money. Jobs was a real showman and a fan of broad gestures. A striking example of this is the famous commercials of the new Macintosh "1984". As always, Jobs decided to play "great". He hired the director of "Alien" and "Running On the Run" by Ridley Scott and spent \$ 900,000 in order to take out a 60-second video and another \$ 800,000 to scroll him once during Super Bowl. This was a big risk for the company, especially given the fact that the success of the commercials was completely unclear. In fact, Apple's leadership hated such an advertisement so much that it did not want to launch it at all. But the big bet has played.
- 4) Keep secrets and generate secrets. Steve Jobs was a wizard in the presentation of products and the creation of a mystery around them. Before Jobs introduced iPhone, the whole world was discussing it for a year, outlining photographs of alleged prototypes of the device, designers created their own versions of the appearance of the future phone from Apple[4].

So, all this is an example to follow. Success depends on our desire to embody it and what exactly we do for that. The triumph of Apple Corporation will always be associated with the charismatic personality of a great person, smart marketer Steve Jobs.

LIST OF REFERENCES:

1. *History of formation "Apple" multinational corporation. [Електронний ресурс] – Режим доцмуну: <https://www.macworld.co.uk/feature/apple/history-of-apple-steve-jobs>.*
2. *Estes C., The A.P.P.L.E. Principle: 5 Daily Actions That Lead To Success In Network Marketing. 2014. P. 55-58.*
3. *Yoffie D., Cusumano M., Strategy Rules.2015. P. 100-104.*

4. *Steve Jobs leadership principles and lifestyle. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.forbes.com/forbes/welcome/?toURL=https://www.forbes.com/sites/carminegallo>.*
-

Токарчук Олег Володимирович, магістрант 1 курсу,
Козин Лариса Володимирівна, к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

РЕІНЖИНІРИНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДАХ

Актуальність теми даного дослідження обґрунтована потребою в надзвичайно оперативній і ефективній заміні та вдосконаленні бізнес-процесів як в системі охорони здоров'я в цілому, так і безпосередньо у всіх лікувальних закладах, оскільки саме такий виклик ставлять перед нами реформ, які відбуваються нині в галузі і суспільстві.

Заміна низхідної директивної моделі функціонування системи охорони здоров'я на пацієнт-орієнтовану з акцентом на профілактику та соціальну захищеність, заміна директивної моделі управління в галузі на підвищення рівня управлінських компетенцій, починаючи з лікарів загальної практики до управлінців усіх лікарень, заміна адміністративної моделі управління закладом власником (радою/адміністрацією) на модель підприємства з наданням послуг та існуванням в умовах бізнес-плану і бізнес-стратегії.

Тариф, медична послуга, «кошти за пацієнтом», e-health, НСЗУ, контракти, декларації – це не лише нові терміни, які з'явилися в медичних закладах, а і ціла система понять і змін, які необхідно імплементувати в модель існуючої системи для того щоб на виході отримати якісно нову модель закладу охорони здоров'я з орієнтуванням на потреби пацієнта, економічну доцільність та громадське здоров'я. Ці виклики підсилюються війною, зневірою суспільства до проведення реформ та значному як матеріально-технічному, так і кадровому (зокрема, в частині підготовки та вмотивованості управлінського ресурсу) зuboжінню галузі, яке наростало на протязі 26 років.

На нашу думку, це вимагає негайного реінжинірингу більшості бізнес-процесів та формування нових компетенцій в системі управління ресурсами, клієнтами, закладами, системою з орієнтуванням на принципово інакшу бізнес-модель.

Прикладом може служити робота закладів, які надають первинну медичну допомогу. Якщо до нині головним постачальником та замовником послуг цих закладів була держава та органи місцевого самоврядування через вертикаль медичного управління, то нова моделі охорони здоров'я передбачає формування пацієнт-орієнтованої моделі роботи. Людина, громадянин України, стає головним постачальником фінансового ресурсу в лікувальний заклад через укладання, а в подальшому продовження, або перепідписання декларації з сімейним лікарем. Головним замовником послуги виступає держава, яка, як регулятор, визначає параметри кількості і якості цієї допомоги в межах обмеженого бюджету та фіксованого тарифу.

Таким чином, лікувальний заклад, з одного боку, змушений буде збільшувати обсяг роботи з пацієнтом/клієнтом не тільки в форматі збільшення кількості і якості послуг, а й створення певного сервісного пакету, що матиме на меті посилення лояльності пацієнтів (електронний запис на прийом, можливість цілодобового зв'язку телефоном, комфорт для пацієнта в амбулаторії, збільшення додаткових компетенцій). З іншого боку, він змушений існувати в умовах чіткого фінансового плану з вимогою раціонального використання ресурсів та виконання делегованих державою соціальних програм. Змінюється і формат співпраці з місцевою громадою з односторонньої адміністративної на партнерську і взаємно відповідальну.

Отже, ми можемо виділити наступні бізнес-процеси медичного закладу, які потребуватимуть першочергового реінжинірингу (табл. 1)

Таблиця 1

Характеристика бізнес-процесів медичного закладу, що потребують першочергового реінжинірингу

Мета	Процеси	Ресурси
Підвищення рівня задоволеності і лояльності пацієнта Збільшення кількості пацієнтів / ресурсів	1. Розширення каналів комунікації з клієнтом / пацієнтом: візити, Інтернет, дзвінки, Viber, Skype тощо 2. Розширення рівня і якості Public Relations	1. Комп'ютери, смартфони, Інтернет, програмне забезпечення; підготовка персоналу до роботи із цими засобами; 2. Інформаційна підтримка (закріплення конкретних працівників за роботою з цими каналами комунікації) 3. Тренінги персоналу щодо ефективної комунікації з пацієнтом
Раціональне використання наявних ресурсів	1. Бюджетування (людські, фінансові, матеріальні ресурси)	1. Навчання адміністраторів та лікарів принципам фінансової, юридичної грамотності та HR
Розвиток та залучення додаткових ресурсів	1. Стратегічне і фінансове планування; участь в проєктах	1. Навчання відповідальних працівників складанню і виконанню фінансового плану, розробці і імплементації стратегії та основам проєктного менеджменту

Виходячи з вищенаведеного, реінжиніринг бізнес-процесів в медичному закладі, який надає первинну медичну допомогу, повинен бути спрямований на досягнення наступних цілей:

- максимальна наближеність до пацієнта (фізична, комунікаційна);

- постійне вдосконалення існуючих та отримання додаткових нових компетенцій в діагностиці, лікуванні і профілактиці;
- збільшення в роботі акцентів на профілактичні заходи (вакцинація, здорове харчування, рухова активність, запобігання шкідливим звичкам, професійні ризики тощо) та трансляція цієї інформації всіма можливими каналами комунікації;
- можливість перенесення більшості процесів в електронний формат: підписання декларацій, фінансова і операційна звітність, комунікація з пацієнтами та іншими медичними установами тощо;
- максимальне охоплення жителів прилеглих територій з постійним розширенням зони обслуговування;
- розширення зв'язків з місцевим самоврядуванням та громадою для реалізації можливих програм впливу на громадське здоров'я;
- робота в межах чіткого фінансового плану з раціональним використанням ресурсів;
- навчання адміністраторів новітнім інструментам управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті / Донець. держ. ун-т екон. і торг/ ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2005. – 195 с.*
 2. *Данченко О.Б. Практичні аспекти реінжинірингу бізнес-процесів : навч. посіб. / О.Б. Данченко ; Вищ. навч. закл. "Ун-т економіки та права "КРОК". – Київ : Ун-т економіки та права «КРОК», 2014. – 237 с.*
-

**Гураль Наталія Василівна, магістрантка 1 курсу,
Білецька Ірина Мирославівна, к.е.н., доцент,
завідувач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту**

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ГОТЕЛЬНИМ КОМПЛЕКСОМ

Ринок готельних послуг виконує важливі завдання в соціально-економічному розвитку держави. Тому зростання ринку готельних послуг вимагає особливої уваги підприємств даного ринку до питань підвищення ефективності їх функціонування

Переважно більшість власників готельних комплексів проводять розрахунки ефективності відбуваються стандартним способом:

Обіг - витрати (витрати) = прибуток

При цьому для діючих підприємств можна базуватись на статистиці діяльності попередніх років, а для бізнес-плану – досвідом конкурентів.

В деяких випадках при аналізі відштовхуються від завантаження готелю (Оссурансу), однак, порівнювати ефективність роботи виходячи виключно з цієї цифри, і не враховуючи середню вартість номера (ADR, Average daily rate) [1], є цілком правильним. Дані показники не можна розділяти при оцінці ефективності роботи готелю. Більш того багато готелів додають до звичайної ADR також такий показник як BAR (best available rate) [2]. Це підвищить точність оцінювання ефективності роботи готелю.

Водночас, на сучасному етапі розвитку ринку готельних послуг відбувається постійне вдосконалення методик аналізу ефективності роботи готельних комплексів. Одна з них передбачає для оцінки ефективності використання таких показників як REV PAR (NET REV PAR) або GOP PAR [1].

Показник RevPAR (Revenue Per Available Room) – є одним із основних показників, які характеризують ефективність роботи готелю. Він залежить від середньої вартості номерів готелю та їх середнього завантаження за будь-який період часу.

Розрахунок REV PAR здійснюється наступним чином [1]:

$$1. \text{RevPar} = \text{Rooms Revenue} / \text{Rooms Available}$$

де Rooms Revenue – виручка;

Rooms Available - кількість номерів.

$$2. \text{RevPar} = \text{Occ\%} * \text{ADR}$$

де Occ% - завантаження готелю в %;

ADR - середня ціна за номер.

Варто відзначити, що показник REV PAR не дає повної картини щодо функціональності готельного комплексу. Це пов'язано з тим, що він не враховує такі показники як додаткові послуги готелю (міні-бари, СПА, F & B тощо), а також комісії, вартість транзакцій тощо.

Показник NET REV PAR є фактично чистим REV PAR. Тобто виручка від продажу номерів, мінус комісія системам бронювання (ADS, IDS), агентам поділена на кількість номерів.

Показник GOP PAR базується на валовому операційному прибутку готелю. Науковці-економісти в розвинених країнах світу часто використовують поняття ЕБІТ (Earnings Before Interest and Taxes) [3]. ЕБІТ (або операційний прибуток) є аналітичним показником, який дорівнює обсягу прибутку до вирахування відсотків за позиковими коштами і сплати податків. Він враховує всі додаткові послуги готелю та усі витрати. Використання показника ЕБІТ дозволяє провести більш точний аналіз функціонування готелю, причому за всіма показниками від комісій до додаткових послуг.

$$\text{GOP PAR} = \text{EBIT} / \text{Rooms Available}$$

Отже можемо зробити висновок, що REV PAR – є показником на кожен день, а GOP PAR є показником на більш довгостроковий період часу.

Таким чином використання цих двох показників є основними для проведення порівняльного конкурентного аналізу за однакові періоди, аналізу динаміки ефективності готельного бізнесу шляхом порівняння показників та аналізу поточного періоду з показниками попереднього аналогічного періоду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Hiller Jokima, Woods Jill. *The Revpar Formula: Occ + ADR = Revpar* Outskirts Press, 2011. - 60 p.
2. *Best available rate* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Best_available_rate
3. *Earnings Before Interest & Tax – EBIT* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.investopedia.com/terms/e/ebit.asp>

**Боднар Мар'яна Вікторівна, магістрантка 1 курсу,
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ШОКИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДИНАМІЦІ

В умовах глобальної нестабільності трансформаційні процеси на світовому ринку фінансових послуг відбуваються нерівномірно та призводять до непередбачуваних наслідків. Особливим чинником сучасної глобальної фінансової нестабільності і суперечливість курсоутворення є непередбачуваність курсу американського долара, який є основною валютою міжнародної торгівлі, міжнародної ліквідності, іноземних інвестицій, валютних резервів країн. Глобальна фінансова нестабільність пов'язується з міжнародними валютними та фінансовими дисбалансами, а відтак – з прогнозуванням зовнішніх шоків для національних економік.

В основі сучасної світової фінансової кризи лежить не тільки не ефективна економічна політика, а й криза загальнолюдських цінностей, втрата довіри населення до фінансової системи країни, споживчий характер сучасного суспільства, орієнтація економічної науки на суто фінансові та економічні результати без належного врахування ролі людини окремо та людства у цілому, за ради яких, власне, повинні функціонувати національні та світова економічна системи [2, с. 54-58].

Глобальному економічному середовищу залишаються притаманними ознаки економічної депресії та досить високого рівня невизначеності перспектив та макроекономічної нестабільності: сучасний етап розвитку глобальної економіки характеризується надзвичайно високим рівнем державної заборгованості розвинутих країн світу; кардинальне подолання боргових проблем потребуватиме тривалішого періоду та вищої координованості дій на глобальному рівні; заходи щодо нейтралізації кризових процесів засобами жорсткого фінансового та фіскального регулювання, до яких переважно вдаються уражені борговою кризою розвинені країни, втрачають ефективність; бюджетна консолідація не дає очікуваного ефекту без структурних реформ та адаптивної грошово-кредитної політики; помітно зросла стійкість країн, що розвиваються, до глобальних криз, що пояснюється зростанням якості економічної політики та порівняно меншою частотою внутрішніх та зовнішніх шоків у цих країнах; рецесія, зокрема в промислово розвинених країнах, супроводжується потужним зміщенням торговельних потоків в країни, що розвиваються; глобалізація як провідний тренд в розвитку глобальної економіки зумовлює ризики для країн, що розвиваються, стосовно зовнішніх шоків та припинення зростання.

У зв'язку з тим, що у 2016 р. темпи зростання світового господарства сповільнилися (за оцінками МВФ – до 3,3 % річних, за оцінками Economist Intelligence Unit (EIU) – до 3,1 % у порівнянні з 3,8 % у 2015 р.), можна очікувати, що за результатами 2017 р. темпи зростання міжнародного товарообігу також дещо уповільняться: до 3,2 % у порівнянні з 5,8 % за

попередній рік за оцінками МВФ. Кризові явища, які охопили майже всі провідні економіки світу, змусили фахівців СОТ знизити прогноз зростання світової торгівлі в 2012 р. з 3,7 % до 2,5 % темпи зростання, їхня динаміка протягом року продемонструвала сповільнення [3, с. 13].

Основним джерелом глобальної нестабільності залишаються розвинуті країни світу. Невизначеність з приводу перспектив вирішення боргової кризи в ЄС – одна із головних проблем, які перешкоджають стабільному відновленню зростання в регіоні і світі. Гальмування європейської економіки спричиняє негативний вплив на темпи зростання більшості країн світу. У 2018 р. лідерами світового економічного зростання виступатимуть країни, що розвиваються, зростання ВВП в яких очікується на рівні 5,3 % у 2017 з підвищенням до 5,6 % у 2018 р. [4].

Серед актуальних ризиків для розвитку українського національного господарства в 2017 р. домінували саме зовнішні ризики: погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури: брак попиту на товари; традиційного експорту та падіння цін на ринках промислової сировини; погіршення умов торгівлі внаслідок протекціонізму в країнах; високий рівень цін на енергоресурси, що імпортує Україна; висока вартість та нестабільні умови надання зовнішнього фінансування банківському та корпоративному сектору; звуження можливостей доступу до міжнародних ринків капіталу. Уповільнення темпів зростання світової економіки зумовило звуження попиту на світових ринках і мало негативний вплив на експортоорієнтовані галузі промисловості України.

В Україні вітчизняний банківський сектор нагромадив вагомі ризики, пов'язані з: високим рівнем прострочених кредитів; різким зростанням портфелю цінних паперів та посиленням залежності банківської системи від стану державного бюджету та спроможності держави своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями; збереженням дефіциту внутрішніх середньо- та довгострокових ресурсів; слабкою інституційною структурою та роздробленістю банківської системи; високим рівнем доларизації депозитів і кредитів; низькою якістю активів; невисокими стандартами кредитування і андеррайтингу. Ці ризики підвищують вразливість банківської системи до зовнішньої кон'юнктури та посилюють нестійкість її активів і пасивів.

Основною причиною фінансової кризи на українському підґрунті виступають проблеми, що є наслідком прийняття і реалізації бюджету, який має соціальну спрямованість попри задекларовані орієнтири на інноваційно-інвестиційний розвиток України. Фінансова криза може розгорнутись і без бюджетних дефіцитів як наслідок погіршення умов торгівлі та балансу, які разом призводять до підриву валютного курсу, який, може негативно вплинути на стан фінансового сектору країни.

Усвідомлення можливих взаємозв'язків різних складових фінансової кризи здатне сприяти усвідомленню багатоваріантності протікання кризи, а, отже, підвищити прогнозованість визначення напряму її розгортання із своєчасним виокремленням необхідних механізмів впливу на зародження того чи іншого виду потрясіння у контексті кризи фінансової.

На сучасному етапі, при здійсненні антикризової політики відродження економіки, слід враховувати такі напрями:

- відновлення функціонування фінансових ринків;
- відновлення нормативного функціонування кредитних і грошових ринків та забезпечення доступу банків до ліквідних коштів та джерел фінансування;
- створення умов для того щоб банки та інші важливі фінансові посередники могли залучити капітал з державних та приватних джерел;
- підтримання відносно високих темпів економічного зростання;
- недопущення зниження добробуту населення;
- підтримка в прийнятих межах платіжного балансу [2, с. 54-58].

Глобальну фінансову нестабільність можна інтерпретувати як результат суперечливої взаємодії національних, регіональних та глобальних тенденцій у фінансовій сфері, насамперед фінансової лібералізації, глобальної фінансової інтеграції, валютних та фінансових дисбалансів, інтенсифікації глобального руху капіталу, перенагроювання фінансової ліквідності в глобальній економіці.

Таким чином, поточні позитивні наслідки низької інфляції супроводжувалися наростанням негативного потенціалу підвищених інфляційних очікувань. Також має бути створена нова модель регулювання економічної політики держави як стратегічного напрямку виходу із кризи, яка повинна бути такою, що відображає реалії сучасного світу, включно зі швидкістю поширення інформації, глобальний характер інформаційних і фінансових потоків, наявність якісно нових інструментів фінансового ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ковтонюк О.В. Вплив глобальної фінансової кризи на фінансування міжнародної торгівлі // *Актуальні проблеми економіки*. - 2010.- № 9. - С. 11-12.
2. Чечель О.М. Вихід із глобальної фінансової кризи: міжнародний досвід та перспективи України // *Інвестиції: практика та досвід*. - 2010.- № 5.- С. 54-58
3. *Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності*. - К.: НІСД, 2012. - 43 с.
4. *Economist Intelligence Unit, Global outlook October 2012 [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: http://gfs.eiu.com/FileHandler.ashx?issue_id=559575640&mode=pdf

Синичак Микола Юрійович, магістрант 1 курсу,
Ляхович Галина Іванівна, к.н.д.у., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У сучасному світі глобалізації та економічної взаємозалежності країн світова економіка стає все більш вразливою щодо криз та турбулентностей. Враховуючи, що національні господарства постійно входять і виходять зі стану рецесії, менеджмент окремих підприємств і організацій у цій нестабільній ситуації стає все більш складним. І якщо великі організації мають достатньо

ресурсів для подолання кризи, то для малого бізнесу ці потрясіння можуть бути руйнівними і згубними.

За словами С. Сінклера, стратегічне антикризове управління є типом управління, спрямованим на визначення кризових явищ та створення належних передумов для своєчасного попередження, ослаблення та подолання проблем [1]. Це діяльність спрямована на підтримку життя компанії, її ділової активності та уникнення банкрутства.

Таким чином, антикризовий стратегічний менеджмент спрямований, перед усім, на виявлення ознак кризи та створення необхідних передумов для їх своєчасного реагування на них, щоб гарантувати продовження діяльності компанії. Антикризові управлінці повинні мати чітке бачення системи і можливість аналізувати ряд взаємопов'язаних проблем, які потенційно загрожуватимуть фірмі банкрутством або погіршенням становища її персоналу.

Проблеми, що вирішуються стратегічним управлінням, можна умовно класифікувати наступним чином.

Перша група включає проблеми прогнозування ще до виникнення кризової ситуації. Друга група проблем пов'язана з ключовими аспектами діяльності організації. Їх спектр можна представити шляхом диференціації методів управління, що може бути визначено як третя група проблем. Вона включає проблеми прогнозування криз та варіанти поведінки соціально-економічної системи в умовах кризи, проблеми пошуку необхідної інформації та розробку рішень з управління кризою. Важливі також проблеми аналізу та оцінки кризових ситуацій. Третя група включає часові обмеження, кваліфікацію персоналу, методологію та організацію рішень, дефіцит інформації та проблеми розробки інноваційних стратегій, які можуть допомогти подолати кризу [2]. Четверта група включає розв'язання конфліктів та підбір персоналу в кризових ситуаціях.

Як бачимо, антикризовий менеджмент – це особливий тип управління, який включає як загальноуправлінські функції, так і неспецифічні характеристики. До перших належать, зокрема, рання діагностика кризи в фінансовій діяльності фірми, швидкість реакції на кризові явища, адекватність реакцій на реальні загрози фінансовому стану та досягнення загального потенціалу з метою подолання кризи.

Основними напрямками антикризового управління на корпоративному рівні є постійний моніторинг соціально-економічних умов, розробка нових методів управління, фінансових та маркетингових стратегій, зменшення постійних та змінних витрат, залучення капіталу акціонерів та посилення мотивації персоналу. Як зауважують фахівці, немає стандартизованих методів підготовки до можливих глобальних кризових явищ, однак існує корисний досвід, отриманий від попередньої кризи [3].

Антикризове управління неможливе без зміни підходів до управління персоналом. Модель ефективного кадрового менеджменту повинна містити такі компоненти:

- забезпечення компанії відповідним персоналом з необхідною кваліфікацією у потрібній кількості;

- навчання працівників відповідно до організаційних та виробничих технологій;
- об'єктивна оцінка ефективності роботи кожного працівника як основи ефективної мотивації праці;
- забезпечення прав та гарантій соціального захисту кожного працівника.

Для реалізації цих завдань виокремлюються функціональні підсистеми планування персоналу та маркетингу персоналу, управління кадрами, ведення обліку, управління розвитком персоналу, кожна з яких має свої завдання та свій діапазон відповідальності.

В цілому, формування стратегії антикризового управління в умовах високодинамічної економіки і неповної та неточної інформації вимагає розробки нових методів, які б дозволили компанії працювати в нестабільній обстановці. Якщо у ще недавньому минулому ці методи були зосереджені лише на фінансовій складовій продуктивності, то з плином часу очевидною стала обмеженість такого підходу. Основою реалізації сучасного антикризового управління є, з одного боку, моделі управління внутрішніми бізнес-процесами підприємства, що дозволяють оптимізувати фінансові, матеріальні та людські ресурси, а з іншого – модель управління маркетинговою діяльністю підприємства, яка враховує специфіку стану зовнішнього середовища. Реалізація пропонованих моделей дозволить кількісно оцінити результати управлінських рішень, щоб запобігти виникненню кризових ситуацій в компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Sinclair S. *Using the Crisis to Create Better Boards* [Електронний ресурс] / A. Campbell // *McKinsey Quarterly*. - Режим доступу : http://www.mckinsey.com/insights/organization/using_the_crisis_to_create_better_boards/
2. Weiner D. *Crisis Communications: Managing Corporate Reputation in the Court of Public Opinion* [Електронний ресурс] / Weiner David // *The Workplace*. - Режим доступу: <http://iveybusinessjournal.com/topics/theworkplace/crisis-communications-managing-corporate-reputation-in-the-court-of-publicopinion#.U2VCCKLInXQ>
3. Campbell A., Sinclair S. *Using the Crisis to Create Better Boards* [Електронний ресурс] / A. Campbell // *McKinsey Quarterly*. - Режим доступу : http://www.mckinsey.com/insights/organization/using_the_crisis_to_create_better_boards

Звір Олександр Іванович, студент 3 курсу,
Сабецька Тетяна Ігорівна, к.е.н.,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

БЕЗПЕКА ВИРОБНИКА ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ В РАМКАХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Організаційно-економічний механізм захисту вітчизняного товаровиробника являє собою систему зв'язків між суб'єктами підприємницької діяльності, державними органами управління та споживачами продукції, що забезпечує більш сприятливі умови діяльності й розвитку національних виробників продукції та послуг. Головним його призначенням є ефективна

підтримка національних виробників з метою подальшого зростання економіки будь-якої країни, в тому числі й України.

За оцінками фахівців основними причинами кризи вітчизняного виробництва є:

- відсутність цілісної ідеології економічних реформ;
- періодична зміна орієнтирів зовнішньої і внутрішньої політики;
- постійне внесення змін у законодавство з питань економіки;
- фрагментарність діяльності влади в напрямку структурної перебудови української економіки;
- надмірний податковий тиск;
- висока вартість банківських кредитів;
- неефективне використання бюджетних коштів, а також внутрішніх та зовнішніх позик.

Аналізуючи практику захисту українських виробників товарів, слід зазначити, що з перших років незалежності України розроблялася система захисту економічного суверенітету, яка мала гарантувати економічну безпеку країни, стимулювати розвиток і реформування національної економіки та забезпечити її інтеграцію у світову економіку. З цією метою в 1991 році був прийнятий Закон “Про зовнішньоекономічну діяльність”, у якому містилися нормативи фінансового, валютного, митно-тарифного та нетарифного регулювання, інструменти експортного контролю, способи реалізації політики в галузі сертифікації товарів у зв'язку з їх ввезенням і вивезенням за кордон. Але на практиці модель регулювання, запропонована в Законі, виявилася незавершеною і часто змінюваною, що призвело до неможливості вироблення єдиної стратегії у даному напрямку [1].

Вступивши до СОТ, Україна відкриває значні можливості для своїх товаровиробників, які принесуть нашій країні кращий доступ до світових ринків, що дозволить розширити експорт продукції. Разом з тим не варто забувати і про той факт, що вітчизняні кордони стануть більш відкритими для імпорту, а тому необхідно бути готовим до того, що рівень конкуренції на внутрішньому ринку суттєво зросте.

Наразі наша країна є повноправним учасником міжнародних торгівельно-економічних відносин. Так, обсяг експорту українських товарів за 2017 р. склав 31,3 млрд. \$, а послуг – 7,8 млрд. \$. У структурі експорту товарів найбільшу частку склала продукція АПК та харчової промисловості (41,3%), продукція металургійного комплексу (23,0%), продукція машинобудування (11,4%) та мінеральні продукти (9,5%).

Експорт українських послуг за 9 місяців 2017 р. представлений транспортними послугами – 55,9%, з яких більшість припадає на транспортування природного газу та нафти. Окрім цього значну частку в експорті послуг займають комп'ютерні та інформаційні послуги – 15,8%, послуги з переробки матеріальних ресурсів – 13,1% та ділові послуги – 8%.

Основним торговельним партнером України в експорті товарів залишається Європейський Союз – його сукупна частка склала 40,2%. Разом з тим, ринки країн СНД досі є традиційними для українських виробників – за

січень-вересень 2017 р. частка експорту українських товарів на ринки СНД становила 16,1%, при цьому частка Росії склала 9,4%. До ТОП-10 найбільших країн-партнерів України, крім ЄС та Росії входять Туреччина, Індія, Китай, Єгипет, Білорусія, США, Молдова та Іран [2].

Приєднання України до Світової організації торгівлі сприяє створенню умов передбачуваності доступу до зовнішніх ринків, усуненню торговельної дискримінації та застосуванню загальноприйнятої правової бази для захисту інтересів українських експортерів за кордоном.

Можливості України забезпечити успішну реалізацію стратегії економічного зростання базуються на такій важливій передумові як спроможність переорієнтації значної частки економіки як на внутрішній, так і на зовнішній ринок. Досить актуальною є проблема нового, більш наближеного до сучасних реалій, визначення системи факторів та показників, що впливають на становище національного товаровиробника та мають бути поліпшеними в результаті запровадження ефективних антидемпінгових санкцій. А для цього треба створити певні умови державного регулювання, однією з яких є захист вітчизняного товаровиробника і внутрішнього ринку, що потребує законодавчої підтримки, надання різноманітних дотацій та субсидій для ефективного розвитку національної економіки [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>*
2. *Експорт товарів і послуг з України цього року зріс на 18,5% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.euointegration.com.ua/ь news/2017/11/30/7074411/>*
3. *Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку: наук. доповідь / О. С. Власюк. – К.: Київ, 2017.*

**Савчук Олександр Олександрович, магістрант 1 курсу,
Король Володимир Степанович к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту**

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У процесі ринкових перетворень в Україні виникла нагальна потреба у пошуку ефективних шляхів розвитку існуючої системи охорони здоров'я . До основних задач державної політики в галузі охорони здоров'я можна віднести поліпшення стану здоров'я населення, збільшення тривалості життя, зниження захворюваності на основі розвитку профілактики хвороб, підвищення якості і доступності медичної допомоги. Медичні кадри і, перш за все, лікарі є найбільш значимою і найбільш цінною частиною внутрішніх ресурсів лікувально-профілактичних закладів. Саме вони забезпечують результативність їхньої діяльності. Від сьогоднішніх рішень та дій залежить те, яким стане медичний заклад у майбутньому. Тож пошук шляхів активізації трудового і творчого потенціалу кожного лікаря або медсестри в умовах обмеженості ресурсів є відправною точкою для успішного функціонування державного

медичного закладу. Сучасні умови функціонування державних закладів охорони здоров'я спонукають до пошуку та розроблення ефективної системи мотивації, яка буде враховувати специфіку діяльності фахівців цієї галузі та забезпечувати зацікавленість у підвищенні продуктивності праці, її якості та ефективності надання медичної допомоги. Проблеми підвищення трудової мотивації носять системний характер і вимагають комплексного підходу при їх вирішенні.

На першому етапі формування механізму мотивації потрібно визначити пріоритети, сформулювати цілі та завдання.

До ключових цілей мотивації працівників медичного закладу слід віднести такі: усвідомлення ними соціальної значущості їх праці; дотримання вимог до організації діяльності медичних працівників та трудової дисципліни, підвищення професійного рівня, якості та ефективності надання медичної допомоги. Після ідентифікації цілей настає етап вибору інструментів системи мотивації. Розроблення ефективної системи мотивації медичних працівників вимагає проведення соціологічних та соціально-психологічних досліджень. Керівник повинен чітко визначити установки і потреби своїх працівників, ранжувати їх у порядку значимості, виявити, які стимули або їх комбінації є найбільш ефективними. Система мотивації має включати різноманітний набір інструментів, які можна застосовувати залежно від конкретної ситуації. Стимул повинен бути достатньо сильним, щоб вплинути на поведінку, і досить слабким, щоб працівники відчували свободу у виборі своїх дій. Сьогодні медичні заклади зазнають значних труднощів, пов'язаних із фінансування їх діяльності. Тож важливе значення має оптимізація співвідношення матеріальних і нематеріальних стимулів. На наш погляд, сучасна система матеріальної мотивації лікарняного закладу повинна відповідати таким вимогам: забезпечення оплати медичних працівників на рівні середньої заробітної плати в економіці, надання фінансової та соціальної підтримки молодим фахівцям, посилення диференціації оплати праці, підвищення частки її стимулюючої частини (не менше 25-30%), впровадження в медичних організаціях систем економічного стимулювання на основі врахування реальних обсягів послуг та показників кінцевого результату лікувально-профілактичної діяльності окремих підрозділів і працівників. Разом з тим не можна забувати про те, що гроші є необхідним, але недостатнім фактором мотивації персоналу. Збільшення матеріальної винагороди не завжди призводить до підвищення трудової мотивації і прагненню працювати краще. Так у перевантажених вузьких фахівців центральних районних лікарень, що виконують великий обсяг роботи, мають значний трудовий досвід і високий рівень професійної підготовки трудова мотивація може навіть зменшитися, якщо, на їхню думку, вони не отримали відповідної винагороди. Існує велика кількість факторів, що водночас є дуже ефективними інструментами мотивації і одночасно не вимагають додаткових витрат. Так, наприклад, визнання досягнень працівників, може стати ключем для створення високоефективної команди. Умовно їх можна розділити на моральні та організаційні. До моральних можна віднести: престиж професії лікаря, оцінку та визнання професійних досягнень, можливість

професійного росту, почуття причетності, розуміння керівниками особистих проблем. До організаційних – особистий підхід до працівників, формування сприятливого морально- психологічного клімату, встановлення чітких цілей, гарантію зайнятості, додаткові вихідні, гнучкість робочих годин та розподіл обов'язків, збалансований графік роботи та відпочинку, доступ до навчання, можливість підвищення кваліфікації, кураторство та партнерство з більш досвідченими спеціалістами, політика рівних можливостей, чіткі критерії оцінки результативності праці. Останній етап передбачає доведення та роз'яснення кожному лікареві, медсестрі, працівнику call-центру чи санітарці основних завдань закладу та обумовлених ними їх обов'язків та повноважень. Важливо також забезпечити зворотній зв'язок, для подальшого вдосконалення та адаптації до змін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

4. Алікіна О.В., Ільїч Л.М. *Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навчальний посібник.* – К.: Алерта, 2010. – 734 с.
 5. Бойко Є.В. та ін. *Мотивація персоналу: Навчальний посібник.* – ЗДІА, 2004. – 310 с.
 6. Данюк В., Чернушкіна О. *Мотивування як чинник активізації трудової поведінки.* – Україна: аспекти праці. – 2008 – № 4 – с. 32-36.
 7. *Електронний ресурс.* <http://news.city.zt.ua/ekonomika/>.
 8. Лук'янченко Н.Д., Бунтовська Л.Л. *Мотивація персоналу: Навчальний посібник.* – Донецьк, ДонНУ, 2004. – 302 с.
 9. Колот А. М. *Мотивація персоналу: Підручник.* - К.: КНЕУ, 2002. - 345 с.
 10. Палеха Ю.І. *Менеджмент персоналу: навчальний посібник.* - К.: Вид-во «Ліра-К». – 2010.- 338 с.
 11. Червінська Л.П. *Економіка праці: Навчальний посібник.* – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 288 с.
-

**Марущак Ірина Ярославівна, магістрантка I курсу,
Сохацька Олена Миколаївна, д.е.н., професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин**

СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

Конкуренція – найважливіша ланка всієї системи ринкового господарства. Термін «конкуренція» з лат. *conspicere*, що означає «зштовхування» [1].

За роки розвитку індустріального й постіндустріального суспільств конкуренція пройшла еволюційний шлях від боротьби за ресурсне забезпечення та вільний доступ до інвестицій і досягла такого рівня, коли прагнення людини і організації до першості, до постійних нововведень стає основною рушійною силою.

Питання визначення конкурентоспроможності та системи чинників її забезпечення є надзвичайно важливим для утримання певних сегментів ринку та загалом ефективного функціонування підприємств. Завдання підвищення конкурентоспроможності підприємств завжди були в полі зору як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Однак, величезна різноманітність наукових підходів

вносить певну неоднозначність у визначенні факторів впливу, принципів оцінки, методів як оцінки, так і підвищення конкурентоспроможності.

Еволюційний розвиток теорії конкуренції історично обмовив традиційний розподіл конкурентних переваг на більш низькі витрати і диференціацію товарів. Так, сучасні вчені - економісти виділяють багато різновидів конкурентних переваг підприємства. Аналіз та систематизація існуючих видів конкурентних переваг дозволили виділити такі їх ознаки [2]: за характером джерел (конкурентні переваги, засновані на різних факторах), за ініціатором (кон'юнктура ринку, державна політика в галузі регулювання конкуренції, діяльність конкурентів і безпосередньо підприємства), за терміном дії (довгострокові, середньострокові і короткострокові або стратегічні й звичайні), за характером динаміки (стійкі, або стабільні й нестабільні), за рівнем ієрархії (на рівні товару, на рівні фірми, на рівні галузі, на рівні економіки, або вищого й нижчого порядку), стосовно ціни (цінові й нецінові), за можливістю імітації (унікальні та ті, що імітуються), за сферою прояву (виробництво, реалізація, сервіс і експлуатація) тощо.

Ґрунтуючись на дослідженні існуючих визначень конкурентної переваги, можна зробити висновок, що конкурентна перевага трактується як наявний факт, тобто концентрований прояв переваги над конкурентами; найбільша продуктивність використання ресурсів; властивості товару чи марки, наявність ексклюзивної цінності.

Виділення конкурентних переваг як системи передбачає наявність ряду системоутворюючих ознак, які визначаються цілями дослідження та волею дослідника і тому є суб'єктивними. Передумовами формування і розвитку конкурентних переваг підприємства є детермінуючі фактори зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства. Фактори конкурентних переваг підприємства є матеріальні і нематеріальні умови їх формування, створення, підтримки, збереження, необхідні для реалізації процесів розвитку підприємства. У залежності від конкретних значень (параметрів) цих факторів підприємство може мати або сприятливі, або несприятливі для створення і підтримки конкурентної переваги умови виробництва.

Дослідження факторів конкурентних переваг внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства дозволяє керівництву підприємства одержувати інформацію про сильні і слабкі сторони діяльності підприємства, потенційних шансах і ризиках для підприємства на ринку; усувати слабкі місця з впливом, що робиться ними, на успіх господарської діяльності; погоджувати стратегії підприємства зі зміною навколишнього середовища; розробляти довгострокову концепцію стратегічного розвитку підприємства, адаптовану до умов навколишньої дійсності, що змінюються, при збереженні своєї провідної функції протягом певного проміжку часу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Еремейчук Р. А. Разработка стратегии развития предприятия на основе его способности к самоорганизации / Еремейчук Р. А. // Вісник. Науковий журнал. – 2001. – №2 (18). – С. 77 – 79*
2. *Виноградська А. Формування конкурентоспроможності ринку / Виноградська А. // Вісник УНАУ при ПУ. – 2000. – №2. – С. 128 – 136.*

Рудковська Людмила Михайлівна, *магістрантка 1 курсу,*
Баран Ростислав Ярославович, *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Використання стратегічних підходів до управління персоналом, на даному етапі розвитку економіки, є однією із найважливіших передумов формування якісного менеджменту за умов існуючих вимог щодо забезпечення поступального розвитку підприємств. Стратегія управління персоналом відображає довготермінові їх інтереси. Ефективне функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання повинне забезпечуватися реалізацією адекватної стратегії ефективного використання і розвитку персоналу, яка повинна бути одним із найважливіших інструментів в реалізації базових функцій системного управління.

Питання інтеграції вітчизняних компаній в світову ринкову економіку стає все більш важливим. І якщо іноземні компанії почали активно виходити на український ринок ще в 90-і роки, то з вітчизняних компаній аналогічні кроки могли собі дозволити тільки сировинні експортери. У міру розвитку інших секторів економіки, особливо виробників технологічних товарів і послуг, питання виходу на іноземні ринки ставало все більш актуальним. При цьому, з огляду на високу вартість помилок, менеджмент компаній не може спиратися при формуванні стратегії на традиційні уявлення про особливості та відмінності вітчизняного персоналу від колег з культурно далеких країн (в першу чергу, представників північноамериканських традицій). З огляду на це, питання кадрового забезпечення інтернаціоналізації вітчизняних компаній стає все більш актуальним.

До основних характеристик стратегічного управління персоналом (СУП) належать [1]:

- довготерміновий характер, який пояснюється його спрямованістю на розроблення і зміну психологічних установок, мотивації, структури персоналу, всієї системи управління персоналом або її окремих елементів;
- цілі стратегічного управління персоналом мають відповідати загальній стратегії розвитку підприємства; вони мають бути спрямовані на досягнення цілей економічного розвитку підприємства, а не суперечити їм;
- СУП повинне враховувати дію чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, що може викликати необхідність корегування загальної стратегії розвитку підприємства, а відповідно і змін структури та чисельності персоналу, його навичок і кваліфікації, стилю і методів управління персоналом.

Поняття СУП підприємства ґрунтується на концептуальних засадах стратегічного управління підприємством у цілому. Основні цілі та шляхи реалізації СУП показано на рис. 1.

Як ми вже відзначали, в даний час постійно збільшується кількість компаній, в тому числі українських, які прагнуть вийти на міжнародний ринок. У будь-якій країні і в будь-якому регіоні існують свої соціокультурні особливості, які необхідно враховувати при управлінні людськими ресурсами (УЛР), а для компанії, яка тільки виходить на новий ринок, дуже важливо розробити правильну кадрову стратегію, що враховує потреби і традиції суспільства, в якому компанія збирається функціонувати. Можна виділити низку причин, які пояснюють важливість дослідження управління людськими ресурсами у компаніях, які функціонують на міжнародному ринку.

Перша полягає в тому, що УЛР на міжнародному рівні є однією із важливих умов, що визначають успіх чи невдачу в міжнародному бізнесі, оскільки саме люди, які будуть працювати, є фактором ризику і визначають діяльність організації.

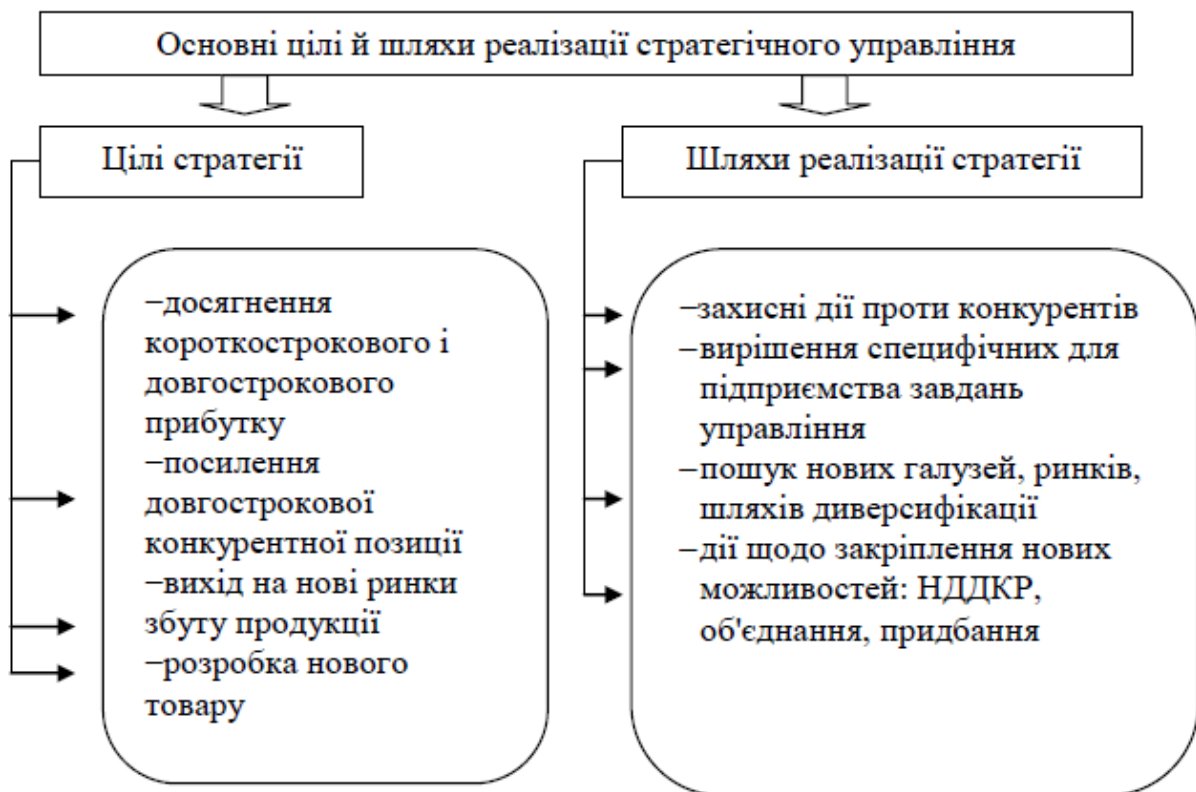


Рис. 1. Цілі і шляхи реалізації СУП [1]

До співробітників підвищуються вимоги, збільшується ступінь і глибина їх відповідальності. Другою причиною є швидке зростання активності і конкуренції на глобальному рівні. Третя полягає в нестачі менеджерів з успішним досвідом міжнародної роботи і їх бізнес-невдачах, які в більшості випадків пов'язані з поганим УЛР. Всі вони важливі і відкривають величезний простір для досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Невмержицька С.М. Стратегічне управління персоналом підприємства / С.М. Невмержицька, І.А. Мажура // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 4 (155). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://knutd.edu.ua/publications/pdf/Ukrainian_editions/Nevmerzicka_2015022808.pdf.

Дженджерівська Ірина Володимирівна, *магістрантка 1 курсу,*
Островецький Віктор Михайлович, *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

КОМПОНЕНТИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДАХ

У сучасних умовах розвитку охорони здоров'я створення системи управління якістю медичної допомоги є невід'ємною складовою забезпечення ефективності роботи медичної організації.

Різні автори і організації виділяють в рамках системи менеджменту якості різні компоненти, що забезпечують процес підвищення якості. Один з основоположників теорії якості в сфері охорони здоров'я А. Донабедіан (A. Donabedian) в 1988 році описав якість і компоненти для її досягнення в аспекті надання медичної допомоги [1]. Він запропонував широко відомий підхід для оцінки якості, виділивши три категорії: структуру (матеріально-технічні ресурси, людські ресурси, організаційну структуру), процес (конкретні дії, що вживаються в ході надання медичної допомоги) і результат (ефект надання медичної допомоги на стан здоров'я пацієнта і суспільство в цілому), при аналізі яких можуть бути зроблені висновки про якість медичної допомоги.

Для забезпечення доступності медичної допомоги та підвищення ефективності медичних послуг, які повинні відповідати потребам населення і передовим досягненням медичної науки, недостатньо тільки відповідності вимогам до структури для надання медичної допомоги. Необхідно, крім цього, вибудувати грамотну систему управління наявними елементами структури.

Досягнення високої якості медичної допомоги буде нерозривне пов'язане з ефективністю організації системи управління якістю, що складається з певних компонентів. А. Донабедіан виділив певні сфери забезпечення якості медичної допомоги [1].

Перша сфера: медичний фахівець – постачальник послуг. Сфера включає кілька компонентів:

- 1) застосований метод і технології, які залежать від:
 - а) професійних знань;
 - б) використовуваних суджень для вибору оптимальної стратегії;
 - в) навичок застосування;
- 2) особливості міжособистісного контакту з пацієнтом.

Друга сфера: умови надання медичної допомоги – впевненість, комфорт, конфіденційність при наданні медичної допомоги.

Третя сфера: участь самого пацієнта – виконання рекомендацій лікаря і настроїв пацієнта на лікування. Сфера включає кілька компонентів:

- 1) внесок постачальника послуг - медичного фахівця;
- 2) внесок самого пацієнта і його оточення.

Четверта сфера: забезпечення допомогою суспільства в цілому. Сфера включає наступні компоненти:

- 1) доступність допомоги;

- 2) дії медичних фахівців;
- 3) дії пацієнта і його оточення.

Інші автори і міжнародні організації також виділяють певні невід'ємні компоненти системи управління якістю. Однією з таких організацій є Міжнародна організація зі стандартизації (International Organization for Standardization, ISO). Згідно зі стандартами серії ISO 9000, для ефективного функціонування організація повинна визначити і використовувати процеси, необхідні для системи управління якістю [2].

У публікаціях інших провідних організацій в галузі вивчення якості чинники, що впливають на процес управління якістю, згадуються в різних контекстах, наприклад, в якості ключових складових в оцінці здатності медичної організації забезпечувати якість – Європейське регіональне бюро ВООЗ (WHO Regional Office for Europe) [3] чи як основні компоненти, що забезпечують якість медичної допомоги в системі охорони здоров'я – Виконавчий комітет ВООЗ [4].

Використовуючи виділені А. Донабедіаном сфери забезпечення якості медичної допомоги і з огляду на підхід Виконавчого комітету ВООЗ, компоненти можна згрупувати на підставі їх смислових характеристик і ролі в процесі управління якістю медичної допомоги.

Можна виділити ключові внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на процес управління якістю. Внутрішні компоненти системи управління якістю медичної допомоги – чинники, на які можна впливати всередині медичної організації для підвищення ефективності роботи системи. На внутрішні компоненти медична організація може впливати переважно самостійно.

Є й кілька зовнішніх компонентів системи управління якістю медичної допомоги – чинників, які значною мірою залежать від оточуючих умов:

- 1) суспільство в цілому,
- 2) партнери,
- 3) фінансування.

На зовнішні компоненти недостатньо впливу тільки самої медичної організації.

Медичній організації необхідно регулярно проводити аналіз використання компонентів системи управління якістю для оцінки її результативності та визначення, в якому напрямку можливі покращення. Моніторинг функціонування кожного з компонентів системи управління якістю включає збір необхідних даних та їх аналіз за певними показниками.

Таким чином, відповідно до пріоритетних завдань розвитку охорони здоров'я необхідне створення ефективної системи управління якістю медичної допомоги. В умовах сучасних тенденцій розвитку економіки та охорони здоров'я для забезпечення ефективності процесу надання медичної допомоги необхідним є не тільки проведення контролю якості медичної допомоги на основі оціночних критеріїв, але і визначення невід'ємних компонентів, що складають систему управління якістю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Donabedian A. *The quality of care: How can it be assessed?* // *Journal of the American Medical Association*, 1988; . 260: 1743-1748.
 2. Шаповал М.І. *Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації: підручник.* / М.І. Шаповал – К., 2011. – 152 с.
 3. *Measuring hospital performance to improve the quality of care in Europe: a need for clarifying the concepts and defining the main dimensions. Report on WHO Workshop EUR/03/5038066. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe, World Health Organization.*
 4. *Report by the secretariat. EB120 / 38. World Health Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.who.int/en/>*
-

Петруняк Віктор Михайлович, магістрант 1 курсу,
Козин Лариса Володимирівна, к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ІННОВАЦІЙНА ОРІЄНТОВАНІСТЬ БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Управління бізнес-операціями на теренах глобального ринку, без сумніву, вимагає суттєвих трансформацій діяльності компанії-суб'єкта міжнародної діяльності. Воно передбачає розробку таких стратегій, які б дозволили фірмі досягти своїх основних цілей за умови надзвичайно широкого (і географічно, і концептуально) розмаху її діяльності. Якщо говорити про методику, існує багато схожого між розробкою стратегії, яка може бути використана лише в одній країні (моно-стратегії) та створення стратегії, призначеної для ряду ринків (мульти-стратегія). В обох необхідно дати відповіді на деякі фундаментальні питання, пов'язані з тим, які види продукції або послуг фірма має намір пропонувати ринку, де і як вона буде їх виробляти, де і як буде їх продавати, звідки отримає необхідні ресурси і яку реакцію конкурентів передбачає.

В фаховій літературі існує безліч визначень, які описують термін «стратегія». Зокрема, За І. Ансоффом, стратегія складається з чотирьох елементів:

- вирішення питання географічного зростання, що базується на співвідношенні «продукт / ринок», який визначає напрямок діяльності підприємства;
- отримання конкурентної переваги через оцінку сильних сторін кожної пари «товар / ринок»;
- ефективно використання ресурсів;
- гнучкість, основана на ресурсах та міждисциплінарних знаннях (за матеріалами [1]).

Г. Хофер та Д. Шендел визначають стратегію як фундаментальну структуру розподілу поточних та прогнозованих ресурсів, їх взаємодії з навколишнім середовищем у спосіб який забезпечуватиме досягнення цілей підприємства [2, с. 4].

Відома модель LCAG (або SWOT) корпоративної стратегії професорів Е.П. Лернеда, К.Р. Кристенсена, К.Р. Эндрюса і В.К. Гата базується на внутрішньому та зовнішньому аналізі (навколишнього середовища і, відповідно, самого підприємства), який дозволяє виділити його сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Інтегруючи цінності та інтереси суспільства та компанії, такий аналіз призводить до формулювання остаточного рішення і визначення формату стратегії [3].

Сучасний глобальний ринок, на якому функціонують ТНК, являє собою динамічне, агресивне та багатовимірне конкурентне середовище, тому їх дії, зазвичай, визначаються наступними функціями:

1. ТНК та їх стратегічний менеджмент одночасно концентруються на всіх конкурентних параметрах: собівартість, якість продукції, логістика, розвиток ноу-хау, ринкові бар'єри, фінансова ситуація;

2. ТНК реалізують глобальні інноваційні стратегії за різними векторами на різних рівнях: у сфері ресурсів, на ринках товарів і послуг, у стратегічних альянсах тощо;

3. Позиції ТНК стикаються з динамічними змінами, ситуація на світових ринках стає все менш передбачуваною, а періоди прогнозування – все коротшими;

4. Сьогодні біотехнологія, наноматеріали, освіта, соціологія, медицина та комп'ютерні технології визначаються експертами як основні напрямки для інновацій. У боротьбі за частку світового ринку інновацій зростає агресивність експансіоністської поведінки конкурентів, закони і правила часто порушуються, отже, і пріоритети ринкової поведінки потребують перегляду. Світовий досвід показує, що досягнення та збереження глобального корпоративного лідерства у бізнесі є надзвичайно складним завданням навіть для ефективно функціонуючих національних інноваційних систем. Традиційно успішні маркетингові стратегії та інструменти, схеми лобіювання та психологічні методи впливу виявляються неефективними в довгостроковій перспективі. Ця ситуація найяскравіше виявилася в Японії. Країна втрачає свій високий конкурентний статус, який утримувала майже 40 років, оскільки не має корпоративних лідерів світового рівня. Варто зауважити, що японські ТНК хоча й обіймають друге місце в світі за кількістю світових новаторів, все більш відчутно відстають від американських компаній (рис. 1).

Традиційна централізована схема організації НДПКР в структурі ТНК стає менш ефективною з кількох причин.

По-перше, клієнти, чия споживча культура відповідає рівню інновацій, істотно сприяють адаптації нових продуктів до вимог ринку. Такі споживачі вже не просто представники певної нації, які ексклюзивно пов'язані з країною базування ТНК. По-друге, питання про «рідну» країну сьогодні є риторичним, і це пов'язано не лише з великою кількістю великих міжнародних злиттів та поглинань, які внесли зміни до його змісту. Багато ТНК дійшли висновку, що існує потреба у більш широкому використанні складної міжнародної спеціалізації в сфері науки і техніки. Наприклад, сьогодні для багатьох з них вигідніше відкривати свої дослідницькі лабораторії в США, центри

комп'ютерного програмування – в Індії, центри промислового дизайну – в Італії, тощо. Це дозволяє розширити географію залучення талантів, одночасно зменшуючи витрати на розробку нових продуктів, що є однією з головних корпоративних цілей будь-якої компанії.

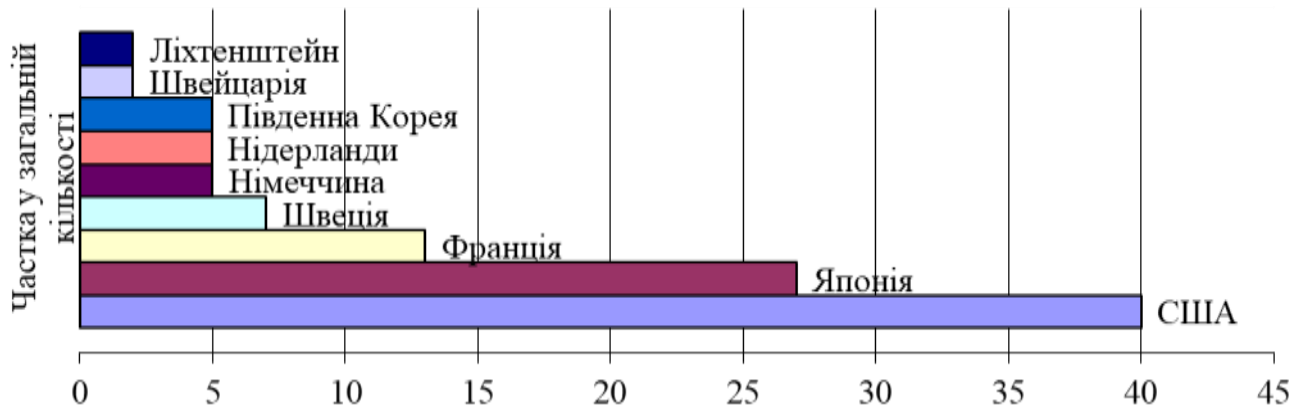


Рис. 1. Географічна структура Топ-100 ТНК, які застосовують інноваційні стратегії розвитку (Джерело: [4])

У зв'язку з цим, як весь комплекс, так і окремі компоненти інноваційних стратегій ТНК привертають підвищену увагу і теоретиків, і практиків, оскільки саме у них приховано інструменти ефективного розподілу ресурсів та контролю матеріальних і фінансових потоків для забезпечення довгострокових конкурентних переваг корпорацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; При содействии Макдоннелла, Эдварда Дж. ; [Пер. с англ. С.Жильцов ; Под общ. ред. Ю.Н.Каптуревского]. – М. ; Х. ; Минск ; СПб. : Питер, 1999. – 413 с.*
2. *Hofer C.W., Schendel D. Strategy Formulation: Analytical Concepts / Charles W. Hofer. - St. Paul, MN: West Publishing, 1978. – 234 p.*
3. *Загородников А. Н. Управление общественными связями в бизнесе: учебник. / А. Загородников. - М. : КНОРУС, 2016. - 288 с.*
4. *Johnson M. W., Christensen C.M., Kagermann H. Reinventing Your Business Model / Mark W. Johnson // Harvard Business Review. – 2008. - Vol. 86, Issue 12. – P. 50-59.*
5. *Oki K. Managing internal competition in multinational corporations: the role of home bases / K. Oki // International Journal of Productivity and Quality Management. - 2015. - № 15(2). – P. 252.*

Мудра Діана Степанівна, магістрантка 1 курсу,
Пробойв Ольга Анатоліївна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ПЕРЕДУМОВИ ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У ХХІ столітті процес прискореного розвитку індустрії туризму є результатом посилення глобальних тенденцій, науково-технічного прогресу,

зростання мобільності людей й посилення міграції, а також зростання пізнавальних й оздоровчих потреб людей та збільшення необхідності в міжнародних ділових контактах. Наявність цінного історико-культурного і багатого природно-рекреаційного потенціалу дало можливість багатьом країнам, окремі з яких навіть не є високорозвиненими, завоювати серйозні позиції на міжнародному туристичному ринку.

Україна володіє напрочуд унікальними передумовами для формування на ринкових засадах рекреаційно-туристичного комплексу. Адже, сукупність фізико-географічних, структурно-геологічних й гідрологічних параметрів зумовлюють формування багатьох видів природних ресурсів. А наявність різних природно-кліматичних зон й розташування поблизу Чорного і Азовського морів сприяють утворенню унікального ґрунтово-рослинного покриву та гідрографічної мережі. Бальнеологічні ресурси можуть активно використовуватись для розвитку оздоровчого туризму.

Надзвичайно цінними серед природних ресурсів, за попередніми оцінками Ради з вивчення продуктивних сил України, є земельні й мінерально-сировинні ресурси. Вони мали б, при наявності відповідної інфраструктури, позитивно впливати на розвиток окремих галузей народного господарства України й суттєво збільшувати її ВВП. Проте, ефективне використання бальнеологічних, лісових, рекреаційних ресурсів, флори і фауни, дозволило б належно сформувати рекреаційно-туристичний комплекс України й вивести туристичну галузь на якісно новий рівень, що дало б можливість залучити інвестиції у галузь, розвинути її інфраструктуру й забезпечити певні валютні надходження.

Проте, наявні в Україні природно-рекреаційні ресурси ще не гарантують безумовний успіх вітчизняній туристичній індустрії. Адже, визначальним фактором розвитку туристичної галузі є рівень соціально-економічного розвитку держави і, зокрема, наявність розвинутої туристичної інфраструктури й відповідно сформованого економіко-правового механізму в країні.

Для перетворення України в туристичну державу міжнародного рівня слід забезпечити чітку організацію індустрії туризму, створити і зміцнити матеріально-технічну базу галузі, залучити до неї досвідчених та кваліфікованих фахівців. Тому, пріоритетним напрямом економічної політики держави має стати напрям зростання конкурентоспроможності вітчизняного ринку туристичної індустрії.

Над даною проблематикою працювало ряд вітчизняних дослідників, серед яких відомі праці: Агафонові Л.Г., Агафонові О.Є., Гаспарян А.А., Гнатів О.К., Цибух В.І. та ін.

Метою дослідження даної проблеми є висвітлення основних положень щодо формування передумов зростання конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку туристичних послуг.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки туризм визнано пріоритетною галуззю і для його подальшого розвитку важливого значення набуває проблема досягнення конкурентоспроможності українськими

підприємствами на міжнародному туристичному ринку, а це потребує забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних туристичних послуг.

Конкурентоспроможність товару чи послуги, за визначенням багатьох науковців, слід розглядати як сукупність властивостей, які відрізняють його від аналогічного товару чи послуги конкурента за ступенем відповідності певній суспільній потребі й за витратами на її задоволення. Будь-яка потреба має притаманні їй параметри, що характеризують її суть, потрібний споживачу корисний ефект і визначені умови процесу споживання. Власне, для того, щоб послуга була надана покупцеві, вона має відповідати визначеним параметрам і вказаним фінансовим можливостям споживача (здатність оплатити послугу). Водночас, кожен споживач прагне витратити мінімум коштів для придбання й споживання послуги, тобто оптимізувати свої витрати [1, с. 202].

Враховуючи вищезазначене, можна констатувати, що конкурентна перевага туристичного продукту є тим чинником, який відрізняє його від інших туристичних продуктів й забезпечує стабільне становище на міжнародному туристичному ринку. Конкурентні переваги пов'язані або з якісними характеристиками туристичних послуг, або з більш доступними цінами на пропоновані послуги, що знаходить відображення у прийнятій ринковій стратегії.

У міжнародній практиці туристичного бізнесу розрізняють три види ринкових стратегій по забезпеченню конкурентних переваг (рис.1): для успішного функціонування в умовах ринкової конкуренції, туристичні підприємства мають пропонувати послуги за нижчими цінами, ніж у конкурентів (цінова конкуренція), або ж за такими якісними характеристиками, що ставлять їх поза конкуренцією (диференціація продукту), чи наділити їх особливими властивостями, які задовольняють потреби досить вузького кола споживачів (у результаті глибокої спеціалізації) [1, с. 208].

Запропонована схема вибору ринкових стратегій формування конкурентних переваг на міжнародному туристичному ринку не є вичерпною. Обрана ринкова стратегія повинна забезпечуватись систематичним складанням відповідного плану дій – маркетинговим планом. Першим етапом планування діяльності фірми на міжнародному туристичному ринку є оцінка зовнішнього й внутрішнього середовища, тобто соціально-економічної, політико-правової, історико-культурної, демографічної ситуації в країнах-експортерах туристів, аналіз тенденцій і динаміки розвитку міжнародного туристичного ринку (кон'юнктурні коливання, альтернативні технології обслуговування, новітні засоби реклами, динаміка туристського попиту і вплив сезонності), а також оцінка ефективності використання власного ресурсного потенціалу [2, с. 459].

Отримані результати проведеної оцінки конкурентоспроможності вітчизняних туристичних послуг повинні бути використані для обрання оптимальних шляхів підвищення цих показників. Проте слід мати на увазі, що досягнення конкурентоспроможності вітчизняного туристичного продукту є лише необхідною передумовою його реалізації на міжнародному туристичному ринку.



Рис.1. Стратегії забезпечення конкурентних переваг туристичного продукту

Але слід також враховувати ефективність реклами, торговельно-політичні відносини між країнами й інші чинники, що впливають на збут туристичних послуг [1, с.209]. Саме тому, для отримання певних конкурентних переваг вітчизняним підприємствам не лише потрібно дбати про розвиток матеріально-технічної бази й розвиток якісної та ефективної туристичної інфраструктури, але й вибудовувати маркетинговий план з урахуванням безлічі факторів макросередовища та максимального використання існуючого потенціалу й нівелювання можливих ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: Ціноутворення, конкуренція, державне регулювання [Навч. посіб.] / Л.Г.Агафонова, О.Є.Агафонова. – К.: Знання України, 2002. – 358с.
2. Туризм у XXI столітті: глобальні тенденції і регіональні особливості: Матер. II-ї Міжнар. наук.- практ. конф. (10 -11 жовтня, 2005 р.) / Редкол. : Цибух В.І. (голова) та ін. – К.: Знання України, 2006. – 560 с.

**Курліщук Іванна Іванівна, магістрантка 1 курсу,
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ДОСВІД КРАЇН ЄС В УПРАВЛІННІ МІГРАЦІЙНИМИ ПОТОКАМИ

У XXI столітті міграційна політика стала важливим чинником міжнародного життя і забезпечення національної безпеки всіх держав. Формування міжнародної міграційної політики перед усім здійснюється через

діяльність таких міжнародних організацій, як Організація Об'єднаних Націй, Міжнародна організація труда, Міжнародна Організація з міграції [1].

Міграційні процеси сьогодні уявляють одну з найважливіших проблем як міжнародних відносин, так і внутрішньої політики країн. Оптимізація міграційних потоків є суттєвим резервом економічного та соціального розвитку держави. Від того, наскільки країна зможе контролювати міграційний тиск, буде залежати вирішення соціально-економічних завдань. Імміграційна політика країн ЄС базується переважно на обмежуючих та контрольних заходах. Здійснення цих заходів є доволі серйозною політичною, економічною, а також юридичною проблемою. Зазвичай, міжнародна міграція виникає при наявності великого контрасту між рівнями економічного розвитку і темпами природного приросту країн-донорів та країн-реципієнтів робочої сили [2].

Державне регулювання міжнародної міграції населення здійснюється на основі національного законодавства як країн, що приймають, так і країн, які експортують робочу силу. Зазвичай воно здійснюється через прийняття програм, які фінансуються з бюджету та спрямовані на обмеження притоку іноземної робочої сили або на стимулювання мігрантів до повернення на батьківщину. Сукупність усіх цих факторів, а саме: попит на робочу силу, повільне усунення корінних причин, міжнародне право та мережі організацій мігрантів – обмежує можливості національних урядів повною мірою контролювати неорганізовану міграцію в їхні країни [3]. Основою політики приймаючих країн в ЄС є принцип «багатокультурності». Цей принцип не вимагає асимілювати переселенців і дозволяє існування закритих комун стороннього населення, життя членів яких переважно будується в рамках або рідної або рівноцінної місцевої культури, незалежно від традицій, історії та інших особливостей «нової батьківщини». При розробці основних напрямків міграційної політики велике значення має національно-історична особливість країн. Якщо уряди країн ЄС, мають за мету – створення єдиного міжнародного ринку робочої сили, виходять з позиції інтеграції, то для політики США, Канади та Австралії, навпаки, більш типовими є процеси асиміляції або натуралізації, так як масовий приїзд іноземців в цих країнах головним чином співпадає з процесом формування нації [3].

Більшість країн Європейського співтовариства при регулюванні імміграції переважно використовують селективний підхід. Відсіювання небажаних іммігрантів здійснюється на основі вимог щодо кваліфікації, освіти, віку, на основі квотування, прямих і непрямих заборон на в'їзд, а також тимчасових або інших обмежень. Що стосується рееміграції, то її стимулювання здійснюється через оплату матеріальної компенсації мігрантам, які виїжджають, професійну підготовку іммігрантів, створення нових робочих місць, надання економічної допомоги країнам масової еміграції [4].

Як засвідчує досвід, найбільш важливим аспектом при вивченні міграційних процесів є усвідомлення того, що міграція має свою власну динаміку різноманітних форм у кожній країні. Поряд з багатьма обмеженнями суверенних повноважень, існує й різниця в можливостях національних правоохоронних структур, що пов'язані з внутрішніми нормами і незалежні

міжнародні компанії, які займаються нелегальним переправленням мігрантів. У той час, коли багато урядових відомств виборюють достатнє фінансування для оснащення та захисту своїх прикордонних служб, розквітаючі компанії, які займаються нелегальним переправленням людей, здійснюють перельоти з однієї країни в іншу і вкладають свої мільйони, одержані нечесним шляхом, у найсучасніші технології з метою отримання переваг над правоохоронними органами. Варто зазначити, що навіть країни, які традиційно приймають іммігрантів, усвідомили, що жодна країна не може розв'язати свої імміграційні проблеми відокремлено від інших. При прийнятті політичних рішень міграція має посідати таке ж важливе місце, як і проблеми зовнішніх зв'язків, торгівлі, національної безпеки і трудових відношень, оскільки міграція впливає на всі ці проблеми і, в свою чергу, зазнає їх впливу. Не перебуваючи у залежності від інших політичних пріоритетів, міграція має посідати центральне місце при розробці державної міграційної політики. Тільки в цьому випадку їй буде приділено ту увагу, якої вона потребує як на національному, так і на міжнародному рівні [3]. У деяких країнах Європи держава не веде боротьбу з нелегальною міграцією, а створює умови для її легалізації. Наприклад, в Італії з листопада 1998 р. введено порядок, за яким нелегальні іммігранти, які вже знаходяться на території Італії, мають можливість звернутися з проханням до міграційної служби країни про отримання легального статусу. Для цього їм потрібно подати офіційний запит та документи, які засвідчують факт прибуття до країни до певної дати. Також італійські міграційні служби приймають дозволи на проживання, термін яких вже скінчився. У той же час справи про надання статусу біженця не розглядатимуться взагалі щодо таких осіб, які перебувають у “чорних списках” або був депортований з країни, або здійснив на її території злочин, або одержав візу нелегально [4]. На сучасному етапі міграційні хвилі характеризуються цілим рядом особливостей, серед яких: її зростаючі масштаби та інтенсивність; зміна статевої, вікової та кваліфікаційної структури мігрантів; різке зростання чисельності біженців серед іммігрантів. Піддалася в Європі різкому корегуванню й географія міграцій. Якщо до цього основний потік іноземців йшов за напрямком з Півдня на Північ (з південних районів Європи, з Африки), то в останні роки домінуючим напрямком міграції в Європі став Схід-Захід (з країн СНД, Югославії, Східної Європи). Посилення міграційних потоків на Європейському континенті викликало збільшення прихованих можливостей трудових ресурсів країн-імпортерів людського капіталу [4].

Регулювання міграційних процесів в ЄС – це досить складний політичний процес, який відбувається на основі правового доробку Спільноти та національного законодавства держав-членів ЄС. Оскільки міграційні потоки мають великий вплив на загальну соціально-економічну, політичну та міграційну ситуацію кожної країни, для більш ефективного регулювання цих потоків необхідно проводити міждержавну міграційну політику. Така політика, на відміну від внутрішньої, повинна бути більш жорсткою та більш регламентованою, включати в себе систему спеціальних заходів, а також законодавчих актів та міжнародних угод по регулюванню міграційних потоків.

Перенесення міграційної політики на міждержавний рівень дозволяє відслідковувати зміни, проведені на загальноєвропейському рівні, та швидко реагувати на сучасні виклики міграційного характеру. Безумовно, процес формування спільної міграційної політики ЄС набирає обертів. Демографічна ситуація та економічні потреби Євросоюзу, поглиблення інтеграції в Європі, проблеми внутрішньої та зовнішньої безпеки – все це потребує подальшої розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародна організація по міграції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.Iom.org.ua>.
 2. Западная Европа перед вызовом иммиграции. Актуальные проблемы Европы. Ред. колл. : Кондратьева Т.С., Новоженова И.С. и др. – М., 2005. – 220с.
 3. Денисенко М.Б. Изменения в иммиграционной политике развитых стран / М.Б.Денисенко // Отечественные записки. 2004. № 4.
 4. Міграційні процеси в сучасному світі: світовий, регіональний та національний виміри (Понятійний апарат, концептуальні підходи, теорія та практика) ; за ред. Ю.Римаренка. – К.: Довіра, 1998. – 911 с.
-

**Куртяк Марія Михайлівна, магістрантка 1 курсу,
Сохацька Олена Миколаївна, д.е.н., професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин**

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

В умовах розвитку міжнародної торгівлі і споріднених їй видів діяльності, успіх окремих підприємств та галузей економіки на зовнішньому і внутрішньому ринках повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості. Підприємства, які не мають сучасних систем управління, не зможуть на рівних конкурувати із фірмами-лідерами, або ж просто підвищити прихильність споживачів до товару. Тому проблема забезпечення і підвищення якості продукції актуальна для всіх країн і підприємств. Виробництво конкурентоспроможних товарів найвищої якості можливо лише при використанні ефективних програм забезпечення якості, здійснюваних на стадії розробки продукції. Якщо якість не забезпечуватиметься належним чином на етапі розробки нових видів продукції, то не можна буде добитися і реального забезпечення якості. Якщо фірма не спроможна розробляти нові види продукції, то вона може опинитися на межі банкрутства. Інакше кажучи, їх розробка має бути найважливішою турботою фірми.

Забезпечення якості здійснюється на етапі розробки нових видів продукції, то в управлінні якістю та її забезпеченні можуть брати участь усі підрозділи фірми. До них належать дослідний і плановий відділи, конструкторське бюро, відділи дослідного виготовлення, матеріально-технічного постачання, субпідрядних договорів і організації виробництва, виробниче відділення, відділи збуту і до обслуговування. Важливого значення набуває загальна участь в управлінні якістю та її забезпеченні. В цій діяльності

повинні брати участь весь персонал і всі підрозділи фірми – починаючи з тих, хто займається плануванням збуту і вивченням ринку, і закінчуючи тими, хто зайнятий реалізацією продукції та до обслуговуванням. В Україні діє близько 3000 державних стандартів, з них 300 аналогічні міжнародним стандартам серії ISO та європейським серії EN.

Різниця між українськими та міжнародними стандартами полягає в тому, що в перших чітко сформульовані вимоги до якості продукції, а також вимоги щодо вмісту шкідливих для здоров'я людини речовин. Міжнародні і європейські стандарти не є стандартами в нашому розумінні. В них сформульовані лише методики визначення вмісту певних речовин у продукції, але всі підприємства чи компанії, що виробляють продукцію, зобов'язані використовувати ці методики. Отже, управляти якістю повинні всі, хто хоче зберегти конкурентоспроможність на ринку. Суть нового управління полягає в комплексному підході до справи. Необхідно усунути причину, першопричину, а не симптом. Коли вся продукція користується попитом, а споживачі говорять: «Ми відчуваємо довіру до цієї фірми та із задоволенням купуємо її продукцію», – то це і означає, що в цій фірмі комплексний підхід до управління якістю виробів працює результативно.

Таким чином, сучасна ринкова економіка висуває високі вимоги до якості продукції, рівень якої багато в чому визначає конкурентоспроможність підприємства та його позиції на ринку в умовах жорсткої боротьби за споживача

Воконоголь Сергій Євгенійович, *магістрант 1 курсу,*
Ляхович Галина Іванівна, *к.н.д.у, доцент,*
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ

Головною рушійною силою такої еволюції концепцій маркетингу було прагнення до підвищення ефективності діяльності організації завдяки різним інструментам і, насамперед, за рахунок внутрішніх факторів потенціалу підприємства (перші три концепції). Зі зростанням конкуренції на ринку організації були змушені концентрувати увагу на зовнішніх процесах, аналізувати їх і враховувати у господарській практиці. Це зумовило виникнення маркетингової концепції і маркетингового підходу в управлінні організаціями, що сприяло появі нового наукового напрямку – маркетингового менеджменту, в якому головною дійовою особою стало не внутрішнє середовище підприємства, тобто можливості товаровиробника, а споживач [1]. Ф. Котлер визначає «маркетинговий менеджмент» як мистецтво і науку вибору цільових ринків, збереження і залучення нових споживачів за допомогою створення, постачання і здійснення комунікацій із приводу значимих для них цінностей, він наголошує, що маркетингове управління має місце тоді, коли принаймні одна зі сторін потенційного обміну розробляє і використовує засоби досягнення

бажаного відгуку контрагентів [2]. Балабанова Л. В. пояснює поняття «маркетингового менеджменту» як більш широке порівняно із поняттям «управління маркетингом». Якщо останнє являє собою одну із загальних функцій менеджменту, то маркетинговий менеджмент – це управління всіма функціями, всіма структурними підрозділами на основі маркетингу [3]. За думкою автора, що цитується, концепція маркетингового менеджменту передбачає: орієнтацію на потреби ринку, стратегічний підхід і націленість на довгостроковий комерційний успіх, ситуаційне управління, своєчасну адаптацію до зовнішнього середовища, завоювання ведучих позицій на ринку і забезпечення конкурентних переваг, стратегію активного впливу на покупців, цільовий, комплексний, системний підхід до здійснення всієї управлінської діяльності. Таким чином, під маркетинговим менеджментом слід розуміти цілісну концепцію системного управління ринковою діяльністю на принципах маркетингу. Сучасна концепція маркетингового менеджменту передбачає використання маркетингу як інтегрованої частки кожної фази виробничо – комерційної діяльності підприємства галузі, коли всі структурні підрозділи цілеспрямовано координують, формують і оцінюють свою діяльність на засадах маркетингу. Управління усіма функціями підприємства – виробництвом, науково-дослідницькою роботою по створенню нової продукції, ціноутворенням, плануванням і фінансуванням, транспортуванням, упакуванням, технічним обслуговуванням і збутовими операціями, якістю продукції – ґрунтується на єдиному цільовому, комплексному, системному маркетинговому підході, що передбачає орієнтацію на потреби ринку та довгостроковий комерційний успіх. Службою маркетингу на будь-якому підприємстві, у тому числі на сільськогосподарському, повинні виконуватись усі планові, оперативні і контрольні функції маркетингового менеджменту, при цьому задіюються такі принципи: цілеспрямованості (вирішення саме маркетингових проблем, орієнтація на споживачів), чіткості організаційної структури (комплексно забезпечувати єдність політики в усіх сферах діяльності підприємства, узгоджувати дії окремих підрозділів), структуризації стадій управління (об'єднання стратегічного та оперативного управління), гнучкості (швидке і оперативне реагування на зміни), стимулювання активності працівників (чітке визначення напрямів та обсягу роботи для кожного). На практиці існує безліч організацій, які з огляду на специфіку діяльності, особливостей ринку, переконань керівництва не використовують маркетинг як домінуючу у своїй виробничій діяльності. У такому випадку маркетингова служба виконує обмежені функції – перспективне планування діяльності, рекламні компанії з просування товарів, обслуговування споживачів.

Узагальнюючи все вищесказане, слід зазначити, що в сучасних умовах ринкової економіки великого значення набуває управління підприємством на основі маркетингових підходів. Маркетинг як одна з наукових галузей економіки характеризується наявністю різних теоретичних концепцій. Всі запропоновані тлумачення «маркетингу» можна умовно поділити на визначення маркетингу як процесу управління та визначення, що стосуються більш соціальної складової ринку. Знання закономірностей та особливостей

функціонування маркетингу дозволяє сформувати більш повно систему маркетингу та маркетингового менеджменту, а також визначити інструментарій маркетингу для застосування його на підприємствах загалом та на підприємствах агропромислового комплексу зокрема.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *І.Войчак А. Дослідження сучасних концепцій маркетингу та маркетингового менеджменту/А.Войчак, В.Шумейко//Маркетинг в Україні. – 2009. - №4. – С.52-55*
 2. *Котлер Ф. Маркетинг менеджмент./Ф.Котлер. – 11-е изд. – СПб: Питер, 2004. – 800 с*
 3. *Маркетинговий менеджмент. [Текст]: навч. Посібник/Л.В.Балабанова [та ін.] – 2-ге вид., переробл. і доп. – Донецьк: Дон ДУЕТ, 2002. – 290 с..*
-

**Янкевич Лідія Богданівна, магістрантка 1 курсу,
Загурський Олександр Богданович, к.ю.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних
та фундаментальних дисциплін**

ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ: ЗАГРОЗИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Загрози економічній безпеці (ЕБ) можуть внести дисбаланс в діяльність економічного суб'єкта будь-якого рівня. Забезпечення ЕБ стає стратегічним завданням на рівні держави в цілому, оскільки, від економічної сфери залежить і соціальна, і політична, і військова, і технологічна, і продовольча і інші види національної безпеки (НБ). Тільки за умови забезпечення НБ країни стає можливим стабільне зростання економіки, зростання добробуту громадян та процвітання держави.

Загрози, які існують для ЕБ держави, можуть мати різні ступені впливу та природу виникнення. Правильна класифікація загроз буде відігравати важливу роль в процесі управління ними. Посилення багатьох з загроз для ЕБ на даному етапі відбувається під впливом глобалізації, яка перебуває в активній фазі свого розвитку. Триває також розвиток світового господарського комплексу торгівельних, виробничих та фінансових відносин, що зумовлює переплітання національних економік та взаємодоповнення їх одна одною. Це робить очевидним виділення ще однієї класифікації загроз ЕБ – загроз, пов'язаних з глобалізацією і загроз, які не залежать від неї.

Глобалізація є еволюційною тенденцією розвитку суспільства. При цьому дане явище носить неоднозначний характер і має як негативні, так і позитивні риси. Позитивність глобалізації проявляється в розвитку міжнародних відносин, імпортно-експортних процесів, посилення і поглиблення культурних зв'язків між державами тощо. Негативним є те, що процес глобалізації може мати негативний вплив на стан ЕБ держави, оскільки, економіка країни стає відкритішою, а державні ринки потрапляють у залежність від ринків інших держав. Загострюються проблеми економіки, суспільства, сировинної забезпеченості набувають глобального характеру.

Найважливіші загрози і можливості проявів глобалізації у галузі ЕБ наведені на рисунку 1.

Глобалізація – це новий рівень економічної діяльності, який працює у єдиному економічному просторі. Глобалізація характеризується переважанням світогосподарських зв'язків над національними. Глобалізація є чинником традиційних та виникнення нових загроз економічній безпеці держави і виявляється у всіх показниках і індикаторах економічної безпеки.

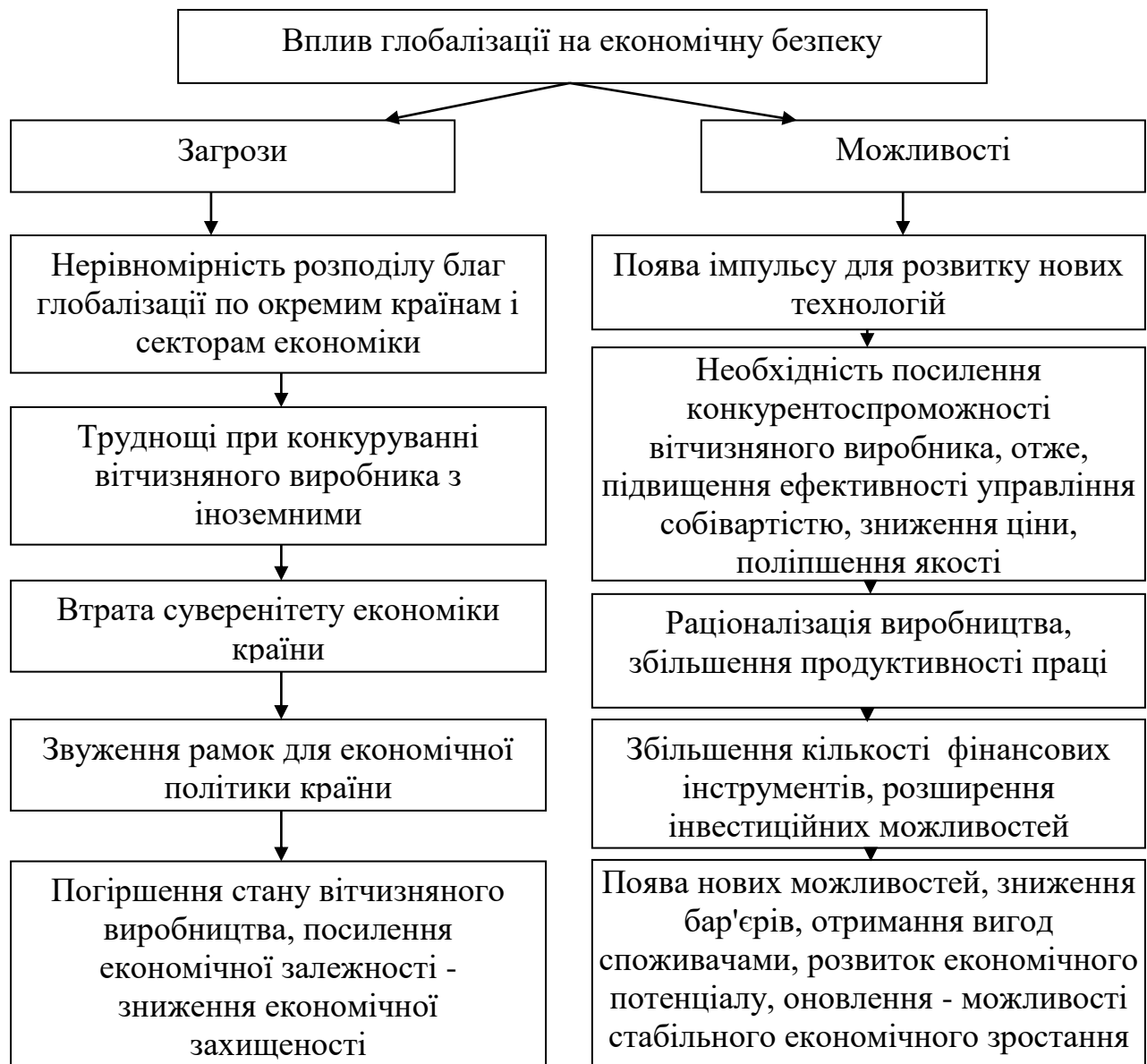


Рис. 1. Можливості та загрози глобалізації [1]

Незважаючи на існуючі ризики, загрози, труднощі ЕБ в рамках глобалізації, її можна вважати також чинником посилення вітчизняної економіки і підвищення її конкурентоспроможності. Приплив іноземної продукції на внутрішній ринок, вихід вітчизняної на міжнародний викликає обґрунтовану необхідність в підвищенні конкурентоспроможності. В рамках глобалізаційних процесів має відбуватися поліпшення якості товарів і послуг, можуть відкритися можливості для розвитку найбільш перспективних галузей.

Крім того, загрози вітчизняному виробництву звертають увагу держави на необхідність його підтримки, проведення різних реформ і організацію захисних заходів.

Багато вчених вважають глобалізацію закономірним об'єктивним процесом. При цьому глобалізація, з одного боку, надає державам нові можливості, з іншого – несе загрози ЕБ. Глобалізація може стати чинником, який змушує вітчизняного виробника, з метою підтримки його діяльності, вийти на новий рівень, а економіці держави стати більш конкурентоспроможною, оскільки, виклики і загрози викликають необхідність вдосконалення та розвитку всіх економічних потенціалів держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдійський В. И. Экономическая безопасность в условиях глобализации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.psj.ru/- saver_people/detail.php?ID=75223.

**Іваночко Руслана Іванівна, магістрантка 1 курсу,
Снігур Христина Анатоліївна, к.е.н.,
старший викладач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту**

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ

Структуру сучасної фармацевтичної промисловості складають компанії, що займаються дослідженням, розробкою, виробництвом та розповсюдженням ліків для використання у сфері охорони здоров'я або у ветеринарії. Розробка і виведення на ринок нових препаратів має величезний позитивний вплив на глобальне здоров'я, процвітання та економічну продуктивність, рятуючи життя, збільшуючи його тривалість, полегшуючи страждання, запобігаючи оперативному втручанню та скорочуючи перебування на лікарняних ліжках.

Успіхи в розвитку медицини дозволили подолати багато смертельних, раніше невиліковних захворювань, а також встановити контроль над іншими небезпечними для життя загрозами. Лікарська терапія нині є невід'ємною частиною практично всіх аспектів охорони здоров'я.

Фармацевтичні препарати (біофармацевтичні препарати, лікарські засоби, ліки) визначаються як будь-які речовини, призначені для використання в діагностиці, лікуванні або профілактиці захворювання, або ж як будь-які речовини (крім їжі), призначені для впливу на структуру або функціонування організму [1]. Згідно Закону України «Про лікарські засоби», це «будь-яка речовина або комбінація речовин, що має властивості та призначена для лікування або профілактики захворювань у людей, чи будь-яка речовина або комбінація речовин, яка може бути призначена для запобігання вагітності, відновлення, корекції чи зміни фізіологічних функцій у людини шляхом здійснення фармакологічної, імунологічної або метаболічної дії або для встановлення медичного діагнозу» [2]. Ліки можуть вироблятися у таких формах, як таблетки, гранули, капсули, мазі, порошки, розчини та суспензії тощо.

Прогнозується, що доходи світової фармацевтичної галузі (рецептурні ліки) у 2018 році сягнуть приблизно 1 226 млрд. дол. і демонструватимуть стабільне зростання протягом наступних п'яти років (2018-2022 рр.). Така динаміка галузі пояснюється тенденцією старіння населення, зміною способу життя, повсякденною активністю, нездоровим харчуванням, збільшенням захворюваності хронічними захворюваннями населення по всьому світу. На рис. 1 відображено динаміку розвитку лише одного з сегментів ринку – рецептурних лікарських засобів.

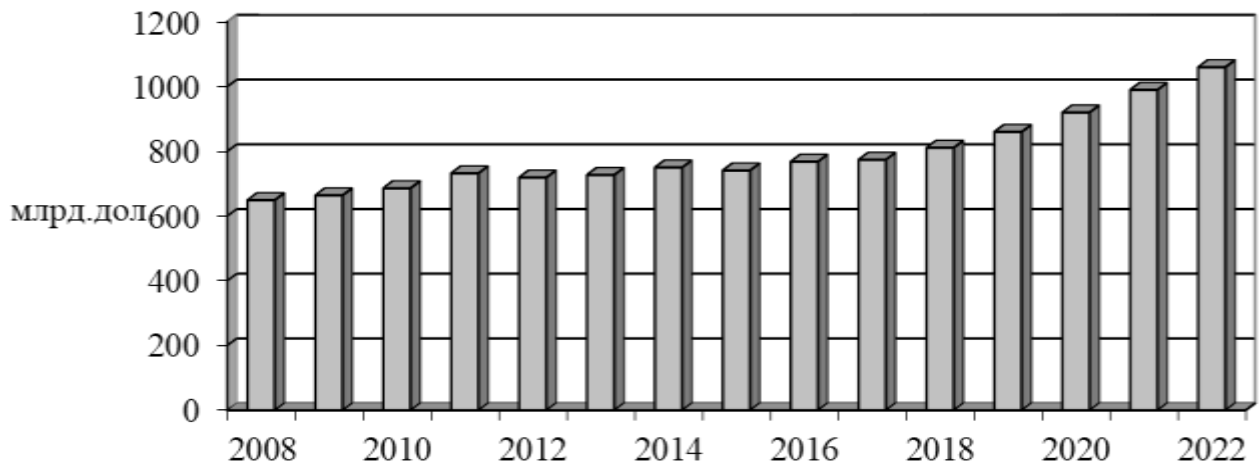


Рис. 1. Загальний обсяг продажів рецептурних ліків у світі в 2008-2022 рр., млрд.дол. (Джерело: [3])

На рис. 2 відображено структуру доходів світової фармацевтичної галузі в розрізі регіонів станом на кінець 2017 року. Як ми можемо бачити, частка США становить 33% і є найбільшою, за ними 15 країн Західної Європи із сумарною часткою 22%.

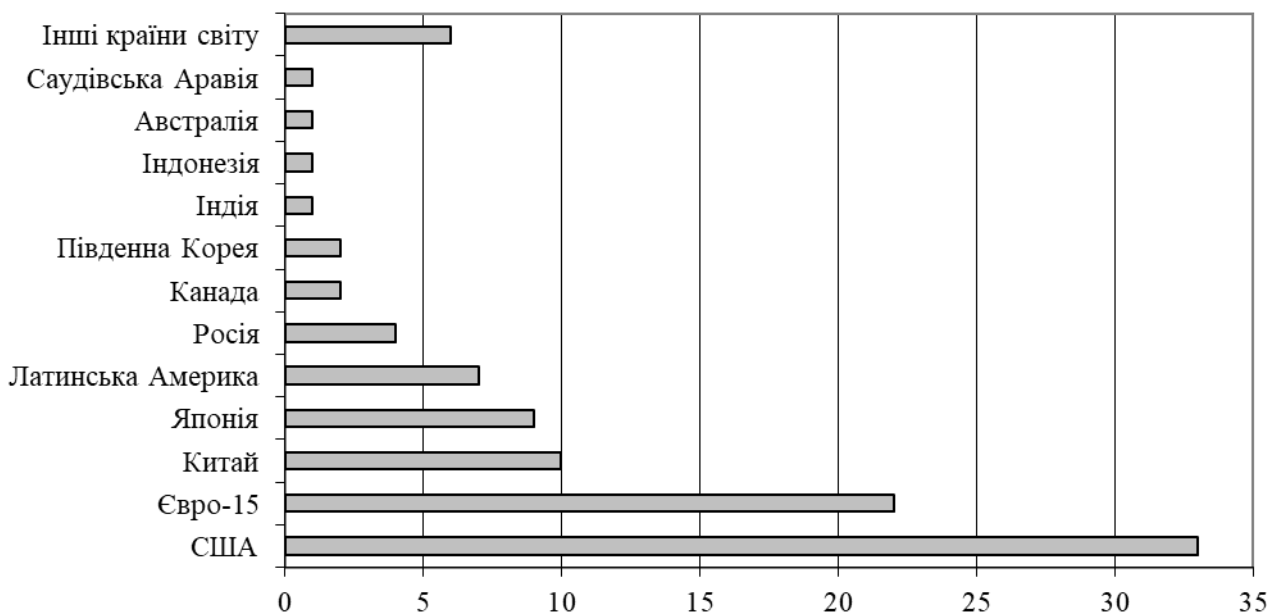


Рис. 2. Структура доходів світової фармацевтичної промисловості в розрізі регіонів, % (Джерело: [4])

Вочевидь, найпотужнішими «гравцями» на фармацевтичному ринку є американські і європейські компанії. Лідером на сьогодні є нью-йоркська компанія «Pfizer», доходи якої від продажу лише лікарських засобів наблизилися до рівня 60 млрд. дол. на рік. Також потужними учасниками ринку є американські компанії «Johnson & Johnson», «Merck» і «AbbVie». «Novartis» і «Roche» з Швейцарії, «GlaxoSmithKline» і «AstraZeneca» з Великої Британії і французька «Sanofi» складають європейську «велику п'ятірку».

В цілому, світовий ринок ліків є дуже зрілим і консолідованим. Топ-10 фармацевтичних компаній на цьому ринку утримують частку близько 40%, а топ-15 - приблизно на 50%. Брендіві, запатентовані ліки на сьогодні є складають найбільшу частку в обсягах продажів. Зокрема, глобальні продажі протизапального препарату «Humira» в 2016 р. сягнули суми у понад 16 млрд. дол. Онкологія залишається одним з трьох провідних лікувальних напрямків з точки зору надходжень від реалізації ліків (понад 79 млрд. дол. на рік). Іншими основними терапевтичними напрямками є знеболюючі, антигіпертензивні та протидіабетичні препарати.

Тим не менш, ми можемо виділити кілька ключових загроз і проблем для даного ринку. Зокрема, зростає занепокоєння щодо цін на ліки - багато споживачів вважають, що вартість патентованих засобів є надто високою. Уряди окремих країн вже нині встановлюють обмеження на вартість лікарських засобів і намагаються зробити охорону здоров'я більш доступною. Відповідно до цього, препарати-генерики становлять все більшу конкуренцію, оскільки вони є більш прийнятними як для державних програм з охорони здоров'я, так і для окремих споживачів. Оскільки термін чинності патентів закінчується, продаж таких брендівих засобів, ймовірно, нарощуватиметься.

Те що є загрозою для одних компаній, зазвичай може бути можливістю для інших. Обмеженість терміну дії патенту та потреба в дешевих ліках відкриває простір новим компаніям для виходу на ринок та зростання. Інновації залишаються важливими, особливо тому, що навіть великі компанії сьогодні приймають рішення відмовитися від них на користь придбання генериків. Розробка нових ліків допоможе компенсувати завершення терміну дії старих патентів, а досягнення в сфері онкології повинні найближчим часом принести на ринок нові продукти.

Незважаючи на ці виклики та економічну нестабільність, світовий фармацевтичний ринок продовжуватиме зростати. Злиття та поглинання стануть ключовою стратегією, а попит зростатиме разом із розвитком національних, регіональних і глобальних програм охорони здоров'я. Інновації та доступність - це дві стратегії із найбільшим потенціалом, і для досягнення успіху на ринку завданням виробників є їх збалансування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Тищенко А. Н. Социально-экономическое значение и характерные черты фармации / А. Н. Тищенко, А. В. Доровский // *Світова економіка та міжнародні відносини*. – 2013. – № 3. – С. 13–20.
2. Закон України «Про лікарські засоби» від 04.04.1996 № 123/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/123/96-вр>

3. *World Preview 2017, Outlook to 2022 [Електронний ресурс] / EvaluatePharma®. – Режим доступу : <http://info.evaluategroup.com/rs/607-YGS-364/images/WP17.pdf>*
 4. *Share of pharmaceutical revenue worldwide in 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/784420/share-of-worldwide-pharma-revenue-by-country/>.*
-

**Щиголь Олег Олексійович, магістрант 1 курсу,
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ УСТАНОВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Фінансова стратегія установи охорони здоров'я – це формування системи довгострокових цілей фінансової діяльності установи і вибір найефективніших шляхів їх досягнення. Фінансова стратегія та фінансова політика медичної установи узгоджується із загальною стратегією установи та державною стратегією і політикою, в тому числі фінансовою, і виступає чинником її ефективного функціонування та фінансового розвитку у майбутньому. Фінансова стратегія передбачає формування стратегічних цілей і завдань фінансового менеджменту на певний (наперед визначений) період; конкретизація розробленої стратегії за періодами її реалізації; розроблення фінансової політики, яка дозволить вирішувати конкретні завдання за відповідними напрямками фінансової діяльності. Завершальним етапом є оцінка розробленої стратегії щодо її узгодженості з загальною стратегією, з умовами зовнішнього фінансового середовища, з можливостями ресурсного забезпечення. Важливою умовою забезпечення ефективності фінансового менеджменту є впровадження оцінки результативності діяльності галузі та установ охорони здоров'я. З цією метою варто запровадити систему стратегічного фінансового планування та бюджетування, використання програмно-цільового методу. Стратегічне фінансове планування передбачає розширення часових меж фінансового планування шляхом розробки цілісної фінансової політики на 3–5 років, середньострокове планування й оперативне фінансове планування в установах охорони здоров'я. Стратегічне фінансове планування в медичній установі характеризує процес визначення обсягів вхідних і вихідних грошових потоків, їх збалансування та узгодження у часі і в просторі (синхронізація) із потребами фінансового забезпечення її діяльності. Вбачаючи за необхідне в процесі фінансового планування здійснювати економічне обґрунтування фінансових рішень щодо руху грошових коштів медичної установи, вибір їх альтернативних варіантів та розробку бюджетів.

Мета бюджетування – підвищення ефективності функціонування установи охорони здоров'я через удосконалення функцій планування, оперативного управління і контролю. Бюджетування покликане вирішувати такі завдання: підвищення ефективності управління витратами; оптимізацію витрат, регулювання собівартості медичних послуг, узгодження цілей і завдань усіх підрозділів зі стратегією установи та галузі загалом, мотивацію керівників

структурних підрозділів; визначення пріоритетів та підвищення ефективності використання фінансових ресурсів; управління ліквідністю, фінансовою стійкістю; здійснення перспективного фінансового аналізу, прогнозування майбутнього фінансового стану установи. Бюджетування сприяє узгодженню оперативних цілей зі стратегічною метою установи. Система бюджетів дасть змогу спрогнозувати фінансовий стан установи.

За таких умов зростає потреба оцінки рівня виконання запланованих показників, виявлення загроз фінансовій безпеці, пошук можливих шляхів запобігання кризі, в т. ч. фінансовій, тобто виникає необхідність здійснювати моніторинг та контролінг. Призначення системи контролінгу є оцінка якості прийнятих управлінських рішень, що досягається завдяки формуванню ефективних систем забезпечення, зокрема, інформаційного, організаційного, кадрового, програмного, технічного, фінансового. Роль контролінгу полягає в забезпеченні управлінського процесу максимально повною і точною кількісною інформацією, розрахунку показників, визначенні оптимуму.

Забезпечити ефективність управління фінансами можливо за умов оптимізації мережі медичних установ, підвищення їх конкурентоспроможності на ринку медичних послуг, підготовки керівників медичних установ (фінансових менеджерів) здатних самостійно приймати виважені управлінські рішення, зокрема, в питаннях управління фінансовими ресурсами, грошовими потоками, активами, доходами, витратами, ризиками установи та запровадження персональної відповідальності за наслідки їх прийняття і реалізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Большаков С. В. Основы управления финансами: Учебное пособие.* – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. – 368 с.
2. *Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федоров, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова.* – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
3. *Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб.* – К.: ЦУЛ, 2012. – 496 с.
4. *Крайник О. П., Клепикова З. В. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник.* – Львів: ЛДУ, 2001. – 258 с. 5. *Кудряшов В. П. Фінанси: Навч. посібник.* – Херсон: Олді-плюс, 2002 – 352 с.

Семкович Богдан Олексійович, магістрант 1 курсу,
Ляхович Галина Іванівна, к.н.д.у., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ ОДЕСА- ВАРНА В ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ

З розвитком міждержавного сполучення, світової торгівлі та глобального перевезення людей та вантажів, транспортні логістичні системи є запорукою синхронізації таких потоків, спрощення переміщення між об'єктами, зближення партнерів та формування єдиного глобального простору. Україна, знаходячись у центрі Європи, «тримає руку на пульсі» переміщення вантажів різними видами транспорту її територією, а вигідне географічне положення

створює перспективи підсилення ролі нашої держави, як міжнародного партнера. Після анексії Криму та побудови моста через керченську протоку морське сполучення України ускладнилось. Частина портів Приазов'я зіткнулась з проблемою проходження важких транспортних кораблів через протоку у зв'язку з активною та цілеспрямованою політикою Російської Федерації щодо блокування частини території України у сфері міжнародного співробітництва та інших дій з порушення міжнародного права в ході «гібридної війни». За словами міністра інфраструктури України Володимира Омеляна, через занадто вузькі проходи між арками мосту судна водотоннажністю понад 18 тисяч тон не зможуть пройти в Азовське море й не потраплять до портів Бердянська і Маріуполя [1].

У зв'язку з такими змінами виникає необхідність покращення транспортної логістики сполучення з одним з найпотужніших портів України – Одеським портом. Одеський порт - один з найбільших портів Чорноморсько-Азовського басейну, розташований у північно-західній частині Чорного моря на перетині торгових шляхів Сходу і Заходу, що склалися історично. Порт є лідером за обсягами перевалки вантажів серед портів України і найкрупнішим пасажирським портом на Чорному морі. Технічні можливості порту дозволяють перевантажувати більше 25 млн. тон сухих і 25 млн. тон наливних вантажів щорічно. Контейнерні термінали розраховані на перевантаження більше 900 000 TEU на рік. Пасажирський комплекс здатний обслужити до 4 млн. туристів на рік. Приймаються для перевалки наступні види вантажів: нафта і нафтопродукти наливом, зріджений газ, тропічні й рослинні масла, технічні масла, контейнери всіх типів та розмірів, кольорові й чорні метали, руда, чавун, цукор-сирець навалом, зернові насипом, швидкопсувні вантажі в тарі, різні вантажі в мішках, ящиках, пакетах, біг-бегах і укрупнених вантажних одиниць, автотранспорт. Виняток становлять вантажі, потенційно небезпечні для навколишнього середовища.

На території порту розташовані: вісім виробничо-перевантажувальних комплексів з переробки сухих вантажів, пасажирський комплекс, нафтовий і два контейнерні термінали, комплекси з перевалки рослинних і технічних масел, є спеціалізовані причали для прийому ро-ро суден, перевалки зернових вантажів. Розвинена транспортна інфраструктура дозволяє доставляти вантажі в порт автомобільним, залізничним, морським і річковим транспортом. Для забезпечення високої продуктивності порту з обробки контейнерів створений і розвивається «Сухий порт» і спеціальний шляхопровід, що дозволяє вантажному автотранспорту заїжджати в порт минаючи автодороги міста і чекати заїзду на спеціально обладнаній площі «Сухого порту» [2].

Будівництво нової автодороги міжнародного значення «Одеса-Варна» дозволить суттєво покращити логістику від Одеського порту до Румунії та Болгарії (рис. 1.).

Президент України Петро Порошенко заявив про активізацію побудови такої автомобільної дороги спільно з румунськими партнерами за кошти Європейського Союзу. Болгарія також зацікавлена в розбудові четвертого європейського коридору через територію Румунії до України. Перспективним

також є будівництво мосту, що з'єднає Одеський регіон з болгарськими Бургасом та Варною. Український інтерес у цьому напрямку полягає у перевезенні руди, металів, устаткування, обладнання та переміщенні туристичних потоків.

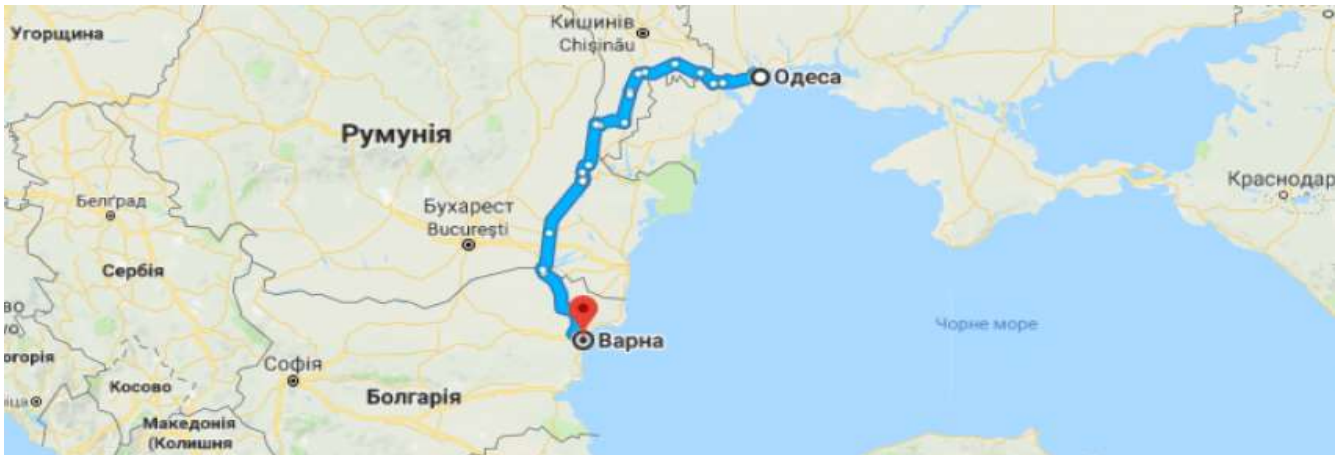


Рис. 1. Транспортний коридор між Одеською областю, Рені та Варною через територію Румунії [3]

Нова автодорога дозволить значно пришвидшити пересування автотранспорту та покращити логістику маршруту. Таким чином, Україна зможе не лише поживавити торгівлю, розвинути економіку держави та збільшити надходження до бюджету, а також і поглибити співпрацю з європейськими партнерами в процесі інтеграції країни до глобального економічного простору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Новиков Павло. Пастка для кораблів: що втрачає Україна через Керченський міст [Електронний ресурс] / П. Новиков // 18 лютого 2018 року. Інформаційна агенція «Крим Реалії». – Режим доступу : <https://ua.krymr.com/a/29025026.html>*
2. *Технічні характеристики Одеського морського порту [Електронний ресурс] / Одеський морський порт: офіційний сайт – Режим доступу: <http://www.port.odessa.ua/ua/pro-port/tekhnichni-kharakteristiki>.*
3. *З Одеси до Болгарії: в Україні заявили про початок будівництва нової дороги [Електронний ресурс] / 21 травня 2018 року. Інформаційна агенція «УНІАН». – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/transport/10132154-z-odesi-do-bolgariji-v-ukrajini-zayavili-pro-pochatok-budivnictva-novoji-dorogi.html>.*

**Обідняк Михайло Петрович, магістрант 1 курсу,
Баран Ростислав Ярославович, к.е.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін**

КОМПЛЕКСНИЙ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Комплексне застосування інструментів Інтернет-маркетингу дозволяє розробити ефективну кампанію з просування в мережі Інтернет, що враховує основні стадії і аспекти взаємодії з аудиторією. Це підхід до планування і

організації онлайн-маркетингу, заснований на принципах комплексного застосування засобів просування, які себе вже зарекомендували в якості окремих інструментів.

Завдання, які вирішуються за допомогою інструментарію Інтернет-маркетингу [1]:

- збільшення продажів за рахунок синергетичного ефекту;
- оптимізація рекламних витрат на залучення клієнтів;
- зростання обізнаності про товари і послуги компанії;
- залучення цільової аудиторії на сайт компанії;
- підвищення лояльності у існуючих клієнтів;
- рекламно-інформаційна підтримка виходу нових продуктів на ринок;
- вибір каналів поширення інформації з урахуванням особливостей цільової аудиторії.

Комплексний Інтернет-маркетинг – це інструмент, що дозволяє використовувати всі можливості Інтернет-маркетингу і застосовувати їх одночасно відповідно до загальної стратегії розвитку бізнесу в Інтернет. Найпопулярніші канали для Інтернет-просування: пошукова оптимізація, контекстна і медійна реклама. Водночас, слід враховувати, що в Інтернет є й інші інструменти Інтернет-маркетингу, які пропонують низку додаткових можливостей і дозволяють обійти конкурентів. Наведемо більш широкий їх перелік [2]:

- пошукова оптимізація;
- контекстна та медійна реклама;
- банерна реклама;
- маркетинг в соціальних медіа (мережах, блогосферах тощо) (SMM);
- вірусний маркетинг;
- E-mail маркетинг;
- інтернет-PR;
- створення промо-сайтів;
- збільшення трафіку за допомогою обмінних мереж.

Пошукову оптимізацію можна визначити як діяльність з приведення коду сторінок, контенту і структури сайту, а також зовнішніх чинників, оптимальних для коректної індексації веб-сайту пошуковими системами і підвищення його рейтингу при формуванні результатів видачі для запитів користувачів, відповідної тематики. Якщо компанія має намір стати лідером у своєму сегменті, то знаходження її сайту за популярними тематичними ключовими словами на перших позиціях в пошукових системах може додатково переконати споживачів в її лідерстві.

Контекстна реклама спрямована на охоплення цільової аудиторії з високим ступенем готовності до покупки, тобто людей, які активно цікавляться товаром або вже шукають, де його купити. Реклама розміщується на сторінках результатів пошуку в пошукових системах, якщо пошуковий запит користувача відповідає рекламованому товару чи послугі. Також вона розміщується на тематичних сайтах, якщо рекламне оголошення відповідає тематиці сторінки,

на якій знаходиться користувач. З цієї причини контекстну рекламу відносять до форматів торговельної реклами.

Медійна реклама – розміщення банерів, відео та інших візуальних рекламних форматів в мережі Інтернет, орієнтованих на іміджевий ефект. Графіка дозволяє домогтися емоційного впливу на цільову аудиторію, чого важко досягти текстовими рекламними оголошеннями. Найбільш популярними форматами медійної реклами є банери різних форматів, рекламні заставки, відеоролики, а контекстної – текстові та текстово-графічні блоки. Медійна реклама оплачується за обсяг показів або термін розміщення, а контекстна – переважно за кліки.

Маркетинг в соціальних медіа (SMM) – форма Інтернет-маркетингу, в якій використовуються соціальні медіа як інструменти комунікацій з цільовими аудиторіями. У комплексі маркетингових комунікацій SMM частіше відповідає за іміджеві цілі, ніж торговельні.

Особливе місце в маркетинговій діяльності в мережі Інтернет займає так званий «вірусний маркетинг». Суть його полягає в тому, щоб створити умови, при яких поширенням реклами будуть займатися самі користувачі без будь-якої вигоди для себе. Найчастіше у вірусному маркетингу використовують соціальні мережі, відео-хостинги, блоги та інші інструменти SMM, оскільки, саме це середовище найбільш сприятливе для швидкого поширення інформації.

Таким чином, розглянуті інструменти Інтернет-маркетингу видаються досить ефективними і мають потенціал для вирішення завдання просування товарів на ринок і доведення їх до покупців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Что такое комплексный интернет-маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rapidup.ru/stati/chto-takoe-kompleksnyj-marketing.html>*
 2. *Комплексний Інтернет-маркетинг для вашого бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://icyeast.org/kompleksnij-internet-marketing/>*
-

**Брецько Мар'яна Юріївна, магістрантка 1 курсу,
Козин Лариса Володимирівна, к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту**

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У МЕДИЧНІЙ СФЕРІ: ЗМІЩЕННЯ АКЦЕНТІВ

Загально визнаним є те, що комунікації є важливим стратегічним компонентом фармацевтичного та медико-санітарного маркетингу. Ця сфера охоплює вивчення та використання інтегрованих комунікаційних стратегій для інформування та впливу на купівельні рішення стосовно охорони здоров'я як окремих споживачів, так і органів публічної адміністрації.

Маркетингові зусилля у медичній сфері можна умовно розділити на дві категорії:

- реклама, спрямована безпосередньо на споживачів (*Direct-to-Consumer Advertising – DTC*), зокрема телевізійна, друкована, інтернет-реклама, а також програми управління взаєминами з клієнтами;
- промо-заходи, спрямовані на професіоналів (*Direct-to-Professional - DTP*), включаючи демонстраційні зразки, рекламу в спеціалізованих виданнях, особисті контакти, семінари, презентації тощо.

Історична ретроспектива засвідчує, що у недалекому минулому споживчому досвіду і думці пацієнтів у цих комунікаційних процесах приділялася порівняно невелика увага, можливо, через складність збору відповідних даних, а, скоріше, через укорінений стереотип взаємин «лікар – пацієнт».

Втім, впродовж останнього десятиліття спостерігається експоненціально зростаюче поширення інформації про досвід пацієнтів, яка в основному надається самими пацієнтами за допомогою нових технологій, таких як он-лайн форуми, блоги та групи підтримки. У поєднанні із закріпленням Інтернету як основного інформаційного джерела для споживачів (навіть у питанні вибору або заміни лікаря), пацієнти стають своєрідними експертами щодо питань використання медичних товарів та послуг, їх ефективності тощо. Це, безумовно, веде до зміни парадигми у сфері маркетингових комунікацій у сфері охорони здоров'я, зі зміщенням акценту з інформаційних та директивних до формування реальних взаємозв'язків між пацієнтами та медичними брендами.

Важливо також усвідомлювати, що голос пацієнтів стає не лише все більш «голосним», але й все більш організованим. В країнах Європи і Північної Америки об'єднання пацієнтів вже сьогодні відіграють безпосередню роль у прийнятті рішень із питань охорони здоров'я. Наприклад, ще в 2006 р. на прийняття Британською національною службою охорони здоров'я рішення рекомендувати для лікування ранньої стадії раку молочної залози засіб «Herceptin», вже визнаний більшість розвинених країн світу, серйозно вплинув тиск пацієнтів [1].

Визнання важливості досвіду пацієнта можна побачити також і в контексті розвитку продукту, починаючи від розробки та управління клінічними випробуваннями, до використання системи *фактичних даних доказів (real-world evidence – RWE)*, яка відображає практичний досвід пацієнтів в реальних ситуаціях, для оцінки продуктів після виведення на ринок.

Цілком очевидним є те, що ця тенденція продовжуватиметься та прискорюватиметься, особливо в порівнянні з ринками товарів, що не належать до медичних послуг, де споживачі все ще відіграють відносно незначну роль.

Дане питання є особливо актуальним для України, де реформи охорони здоров'я спрямовані на перетворення пацієнтів як на споживачів, так і на платників. Ми очікуємо, що потреби, враження і побажання пацієнтів набуватимуть все більшого значення в процесі постачання медичних товарів та послуг, оскільки доступ до інформації щодо досвіду пацієнтів і користувачів розширюватиметься, а методи, які використовуються для аналізу цих даних, ставатимуть все більш досконалими.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Breast cancer drug finally available on NHS* / <http://www.dailymail.co.uk/health/article-105127/Breast-cancer-drug-finally-available-NHS.html>
 2. Громовик, Б. П. *Менеджмент і маркетинг у фармації: підручник* / Б.П. Громовик, Г.Д. Гасюк, О. Р. Левицькі; за ред. Б. П. Громовика. – К.: Медицина, 2008. – 752 с.
-

Василик Тарас Петрович, магістрант I курсу
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАКЛАДІВ В СИСТЕМІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Система охорони здоров'я України сьогодні ще не задовольняє потреби суспільства. Зазначене зумовлене зниженням рівня медичної освіти, значним відставанням у розвитку медичної науки, медичної та фармацевтичної промисловості, низьким рівнем якості та доступності медичних послуг, високим рівнем їх співоплати пацієнтами, соціальною незахищеністю медичних працівників, а також низьким рівнем фінансування охорони здоров'я.

Формування ринкової моделі галузі охорони здоров'я потребує нових підходів до управління медичними закладами. У середині минулого століття в наукових роботах з управління організаціями спостерігаються якісні зрушення, що було пов'язано з використанням методології системного підходу до управління підприємствами.

Системний підхід – це напрям методології спеціального наукового пізнання та соціальної практики, в основу якого покладено дослідження об'єктів як систем [4]. З погляду системного підходу будь-яка система розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, має вхід, вихід, зв'язок із зовнішнім середовищем та зворотний зв'язок.

Сучасні теорії організації управління виходять із зростаючої ролі людини в процесі виробництва та в суспільстві. У галузі охорони здоров'я організація процесу надання медичної послуги будується на системі виробничих відносин, ієрархічних зв'язках та на системі і правил, прав, відповідальності, обов'язків тощо.

Модель системного підходу до управління медичним закладом може бути представлена у вигляді схеми. Взавши за основу принцип множинності опису кожної системи, розглянемо заклад охорони здоров'я з різних аспектів діяльності, формуючи різні варіанти входів і виходів.

Отже, розглянемо наступну модель: вихід – надання медичної послуги, вхід – ресурси та інформація. Застосування системного підходу починається з проведення маркетингових досліджень і формування параметрів виходу: яку послугу надавати, з якими показниками якості, які витрати на її надання, у які терміни, хто буде споживачем послуги, за якою ціною тощо. Медична послуга має бути конкурентоспроможною. Потім необхідно визначити параметри входу: які потрібні ресурси і яка інформація. Потреба в ресурсах та інформації прогнозується після вивчення організаційно-технічного рівня системи та

параметрів зовнішнього середовища. Зворотний зв'язок є комунікативним каналом від отримувачів послуги до її надавачів. У разі зміни вимог користувачів до медичних послуг, параметрів ринку, появи нових технологій система має відреагувати на ці зміни і внести відповідні зміни в параметри функціонування. Реакція системи відображається в плануванні, зміні функцій усередині організації. Організація є основною складовою і забезпечує взаємодію між підсистемами та всією системою. Організація об'єднує ресурси і визначає правила [2].

Особливістю системи надання медичних послуг є відсутність виробництва в технічному розумінні цього слова. Процес надання медичної послуги є комбінацією з праці медичного персоналу і медичного обладнання, необхідного для надання цієї послуги.

Медичні послуги складаються з двох великих підгруп: індивідуальних і загального користування. Під індивідуальною медичною послугою будемо розуміти будь-який контакт споживача послуги з її надавачем. Медичні послуги загального користування – це будь-який контакт споживача з надавачем, який здобув медичну освіту, обізнаний з медико-санітарних питань, діяльність якого приносить пряму користь суспільству в цілому.

Перша модель системи управління наданням медичних послуг. 1. Здійснення управління власником закладу. 2. Суб'єктом управління є адміністрація закладу. 3. Об'єктом управління є медичний персонал закладу. 4. Інформаційно-аналітичний відділ. 5. Вхід: медичний персонал, обладнання, інформація. 6. Вихід: надання медичної послуги, інформація.

Для забезпечення конкурентоспроможності медичної послуги необхідно звернути увагу на таке: результати проведених маркетингових досліджень мають гарантувати кращі світові досягнення під час надання конкретної медичної послуги; вхід системи має бути високої якості: кваліфікований, добре навчений персонал, з позитивними психоемоційними характеристиками; зовнішнє середовище має сприяти нормальному перебігу процесів у системі.

Таким чином, ця модель описує медичний заклад як систему, що складається з медичного персоналу та обладнання будівлі, інформації. Чим вищий їх рівень якості, тим більша вірогідність отримання якісної медичної послуги [3].

Друга модель системи управління наданням медичних послуг. 1. Здійснення управління власником закладу. 2. Суб'єктом управління є керівний склад закладу. 3. Об'єктом управління є медичний персонал закладу. 4. Блоком науково-інформаційного забезпечення є інформаційно-аналітичний відділ. 5. Вхід: хвора людина. 6. Вихід: здорова людина. Ця модель передбачає добре організовану роботу об'єкта управління, оскільки вхід має змінні параметри й ефективність роботи об'єкта управління буде залежати від: якості виміру параметрів хворого; часу, що витрачений на вимір параметрів; часу, що витрачений на інтерпретацію параметрів; часу, від установлення діагнозу до початку лікування; часу, витраченого на лікування; кількості повторних вимірів параметрів; відповідності кінцевих вимірів параметрів установленим стандартам; наявності інформації про хворого до його звернення до закладу.

Таким чином, стає очевидним, що постійне, систематичне спостереження за станом здоров'я людини є необхідною умовою для отримання швидкого та якісного результату: нормалізації параметрів життєдіяльності організму. Потрібно врахувати, що ці параметри індивідуальні і змінюються з віком, залежать від впливу зовнішнього середовища тощо.

Тільки систематичні спостереження за здоров'ям споживача можуть дати точну відповідь. Систематичний нагляд за параметрами життєдіяльності організму необхідно проводити протягом певного часу і чим довший проміжок спостереження, тим кращу інтерпретацію результатів можливо отримати. З метою запобігання проблемам функціонування медичного закладу необхідне чітке розуміння того, що будь-який медичний заклад складається з підсистем, які є самостійними системами, меншими за структурами. У функціонуванні складного об'єкта існують небезпечні моменти – схильні до неупорядкованості.

Отже, управління медичними закладами як складними системами необхідно проводити в кілька етапів. На першому етапі слід сформулювати мету. На другому етапі потрібно визначити об'єкт. На цьому етапі виникає проблема керованості систем. На третьому етапі необхідно провести структурний синтез моделі: визначення структури, зв'язків. На четвертому етапі проводиться ідентифікація параметрів моделі. На п'ятому етапі – застосовуються різні види моделювання для прогнозування отриманого результату і зменшення вірогідності отримання небажаних результатів. На шостому етапі проводиться синтез управління. Сьомий етап – безпосереднє здійснення управління.

Таким чином, можна зробити висновки: управління закладом охорони здоров'я, який є складною системою, має ґрунтуватися на загальних принципах теорії систем; застосування системного підходу до управління закладом охорони здоров'я дає змогу покращити процеси керівництва; чим вищий рівень якості складових системи управління надання медичних послуг, тим більша вірогідність отримання якісної медичної послуги; надання медичної послуги залежить від двох важливих факторів: людських ресурсів та обладнання; описуючи медичний заклад як відкриту систему можливо створити моделі; кожна підсистема лікувального закладу має бути керована, пов'язана з іншими відповідними нормативними документами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Державне управління реформуванням системи охорони здоров'я в Україні / М.М. Білинська, Я. Ф. Радий, І. В. Рожкова та ін. ; за заг. ред. М. М. Білинської. – К. ; Львів : НАДУ, 2012. – 240 с*
2. *Лехан В. М. Основні шляхи подальшого розвитку системи охорони здоров'я в Україні / В. М. Лехан, В. М. Рудий. – К. : Вид-во Раєвського, 2005. – 168с.*
3. *Долот В. Д. До проблеми визначення вартості лікування пацієнта в амбулаторно-поліклінічних умовах / В. Д. Долот, Л. А. Ляховченко, Я. Ф. Радий // Економіка та держава. – 2011. – № 12. – С. 109–123.*
4. *Долот В. Д. Основні напрями та пріоритети реформування сфери охорони здоров'я України [Електронний ресурс] / В. Д. Долот // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – № 12. – Режим доступу : <http://www.du.nayka.com.ua>.*

**Деркач Уляна Євгенівна, студентка 3 курсу,
Ляхович Галина Іванівна, к.н.д.у, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту**

ПОНЯТТЯ ТА ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Становлення та розвиток вітчизняної економіки, інтеграція України у світовий економічний простір, поширення глобалізаційних процесів та викликане цим посилення конкуренції загострюють проблему досягнення ефективності економічної діяльності і збереження стійкості сучасного підприємства, які формують фундамент для його економічної безпеки.

Проблематика економічної безпеки є предметом наукових пошуків багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, разом з тим, проаналізувавши та узагальнивши їхній науковий доробок, можна виділити різні підходи до трактування змісту економічної безпеки підприємства (рис. 1).

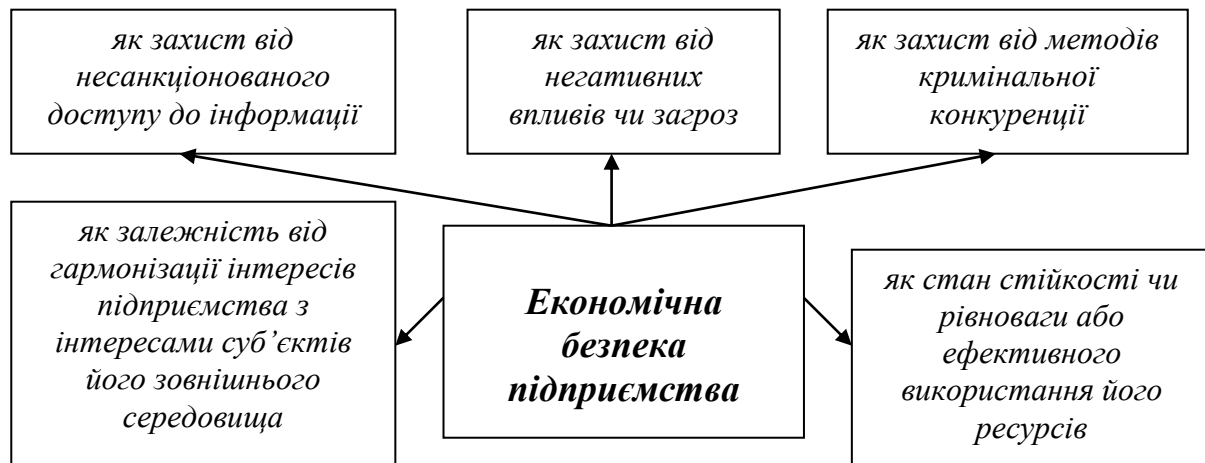


Рис. 1. Підходи до розуміння економічної безпеки підприємства.

Джерело: власна розробка на основі [3, с. 18-21].

Економічна безпека підприємства – складне й багатогранне поняття, в рамках якого можна виділити різноманітні функціональні елементи. Так, економічну безпеку підприємства можна розглядати з позиції тих сфер його економічної діяльності, які потребують захисту, а саме безпеку основної діяльності, безпеку фінансової діяльності, безпеку маркетингово-збутової діяльності, безпеку інвестиційної та інноваційної діяльності, а також безпеку зовнішньоекономічної діяльності.

Зокрема розгляд фінансово-економічної безпеки підприємства з позиції об'єктів захисту дозволяє виокремити такі її складові:

1. Фінансову складову, яка є найважливішою, а часом і вирішальною для забезпечення ефективної роботи господарюючого суб'єкта. Вона включає забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для розширеного відтворення та виконання існуючих зобов'язань, досягнення

ефективного використання ресурсів підприємства (капіталу, техніки, технологій та устаткування, персоналу, матеріальних ресурсів тощо), фінансову стійкість, захищеність фінансово-економічних інтересів підприємства від негативних зовнішніх впливів.

2. Матеріально-сировинну, що характеризує наявність на підприємстві якісної та надійної системи постачання сировинних та матеріальних ресурсів, комплектуючих, запчастин, тари та інших та матеріалів.

3. Техніко-технологічну складову, а саме наявність на підприємстві необхідної техніки, обладнання, інструментів, які відповідають сучасним вимогам щодо оптимізації використання ресурсів, рівень впровадження нових прогресивних технічних засобів і технологій.

4. Політико-правову складову, в основі якої лежить юридична підтримка і юридичний захист усіх напрямків господарської діяльності підприємства, а особливо організація роботи господарюючого суб'єкта в рамках існуючого нормативно-правового поля, захист інтересів підприємства в договірних відносинах, правовий супровід будь-яких господарських операцій тощо.

5. Інтелектуально-кадрову складову, яка відображає забезпеченість підприємства управлінським та промислово-виробничим персоналом, характеризує стан інтелектуального потенціалу кадрів, їх освітньо-кваліфікаційний рівень та професіоналізм, захищеність від переманювання працівників конкурентами.

6. Інформаційну складову, яку варто розглядати з двох позицій:

- по-перше, як систему забезпечення підприємства актуальною, своєчасною та достовірною зовнішньою інформацією про стан економіки в цілому та ситуацію на ринках, які входять до сфери інтересів підприємства, а також відомостями про поведінку найважливіших для підприємства контрагентів конкурентів, основних постачальників і споживачів), адже “хто володіє інформацією, той володіє світом”;
- по-друге, як систему захисту внутрішньої інформації (комерційної таємниці підприємства, його ноу-хау та інших об'єктів інтелектуальної власності) від протиправних від посягань, дотримання в секреті конфіденційної інформації працівниками підприємства.

7. Ринкову складову, яка охоплює захист від зовнішніх та внутрішніх загроз ринкових позицій підприємства: недобросовісної конкуренції, іміджу фірми, торговій марці, будь-яких дій, що можуть призвести до зниження частки підприємства на ринку.

8. Екологічну складову, яка особливо актуальна для тих підприємств, чия діяльність негативно впливає на довкілля. Екологічна безпека спрямована насамперед на захист суспільства від негативних наслідків виробничо-господарської діяльності підприємства. В сучасному світі екологічні програми є важливою складовою концепції соціально відповідального бізнесу, а підприємства, що їх реалізують, отримують позитивні відгуки в суспільстві.

9. Силову складову, що полягає в організації надійної та ефективної системи безпеки та охорони підприємства, яка передбачає збереження майна і капіталу, фізичний захист і безпеку персоналу, захист доступу до інформації та баз даних підприємства тощо.

Зрозуміло, що всі складові економічної безпеки є взаємопов'язаними, органічно доповнюють одна одну і лежать в основі стратегії формування економічної безпеки підприємства. Разом з тим фінансова складова економічної безпеки є ключовою, адже вона відображає узагальнені результати господарської діяльності підприємства. Також рівень фінансової безпеки визначає можливість господарюючого суб'єкта забезпечувати інші складові його економічної безпеки, і навпаки, зміни в будь-якій сфері підприємства в кінці-кінців відображаються у його фінансовій безпеці.

Отже, зважаючи на доволі широкий спектр трактувань та різноманітність підходів, можемо зробити висновок про те, що економічна безпека підприємства є багатогранним і комплексним поняттям, що відображає узгодження й гармонізацію інтересів господарюючого суб'єкта із об'єктивними ринковими умовами господарювання задля ефективного використання виробничого потенціалу, уникнення різного роду загроз та забезпечення економічного розвитку підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки* : [колективна монографія у 2т.]. - Дніпропетровськ: «ФОП Дробязко С.І.», 2014. – Т. 2. - 349 с.
 2. *Ільяшенко С.М. Складові економічної безпеки підприємства і підходи до її оцінки* / С.М. Ільяшенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. – № 3. – С. 12–19.
 3. *Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник*. / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко – Львів, 2011. – 380 с.
-

Коржак Віктор Богданович, магістрант 1 курсу,
Загурський Олександр Богданович, к.ю.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних
та фундаментальних дисциплін

ГЕОПОЛІТИЧНА БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: ЗАГРОЗИ ТА ВИКЛИКИ

Поточна трансформація українського оборонного сектора спрямована на наближення наших оборонних спроможностей до параметрів середовища безпеки. Система оборони повинна бути адекватною сучасним викликам, саме тому весь сектор безпеки, складовою частиною якого є захист, повинен бути ефективним у формуванні такого середовища безпеки, в якій держава може реалізувати максимально повно національні інтереси.

До того ж, для успішного управління цим процесом необхідно спочатку правильно встановити його напрямок. Це може статися, якщо відповідь на питання, перш за все, які проблеми, ризики та загрози існують в сфері забезпечення національної безпеки. Тим не менше, на цій основі слід розробити відповідну стратегію національної безпеки.

Невирішеним питанням, на сьогоднішній день, залишається пошук шляхів забезпечення високого рівня національної безпеки. Останні вибори

президента в Росії, геополітичний дисбаланс сил в Європі та ряд інших факторів змушують нашу державу своєчасно реагувати на виклики та загрози.

Знаходячись в стані позаблоковості та нейтралітету Україна позбавляється можливості приймати активну участь як в регіональних, так і в міжнародних процесах, що пов'язані із сферою безпеки. Виходячи з цього, потрібно забезпечувати національну безпеку на основі демократичного розвитку суспільства і держави, дотримання високого рівня захисту прав і свобод, а також утвердженні європейських цінностей.

Визначення реальних і актуальних проблем геополітичної безпеки України в сучасній стратегічній обстановці, з точки зору українського національного інтересу, допоможе процесу трансформації, який виступає в якості відправної точки для концентрації зусиль. При аналізі ризиків і загроз, в першу чергу слід враховувати індикатор уразливості країни.

Разом з тим, доцільно відповісти на питання про те, що на даному етапі становить небезпеку або загрозу для України, враховуючи її геополітичне становище та впливи на її зовнішню політику і політику безпеки. Саме в цій сфері завжди повинні бути представлені і спосіб вирішення проблем, з якими наші країни-партнери, такі як член ЄС і НАТО або ті, які беруть участь в “коаліції бажаючих” в умовах управління кризовими явищами.

Згідно Закону України “Про основи національної безпеки України” від 19 червня 2003 р. реальними та потенційними загрозами національній безпеці у зовнішньополітичній сфері є:

- ✓ посягання на державний суверенітет України та її територіальну цілісність, територіальні претензії з боку інших держав;
- ✓ спроби втручання у внутрішні справи України з боку інших держав;
- ✓ воєнно-політична нестабільність, регіональні та локальні війни (конфлікти) в різних регіонах світу, насамперед поблизу кордонів України [1].

Федуняк С. Г. вважає, що “основними вимірами, в яких мають відбуватися процеси зміцнення та забезпечення національної безпеки в сучасній геополітичній ситуації, виступають: національний, регіональний та глобальний.

В рамках національного виміру повинно здійснюватись формування стабільної політичної та економічної системи, забезпечення зростання рівня матеріального добробуту, вироблення надійних механізмів подолання різного роду конфліктів В регіональному вимірі передбачено створення та ефективне функціонування регіональних інститутів та відповідних механізмів, що дають можливість створити “пояс безпеки” навколо території України Глобальний вимір складається з геополітичного, геоекономічного та культурно-цивілізаційного елементів і залежить від місця України в світових політичних та економічних процесах, а також її приналежності до певного цивілізаційного простору [2, с. 82].

Залишаючись сьогодні поза межами європейської та євроатлантичної безпеки наша держава ризикує зіткнутись з рядом ризиків, серед яких варто виокремити ризики і виклики, які пов'язані із загостренням геополітичного

суперництва між Заходом в контексті НАТО і Сходом в контексті Росії стосовно впливу в регіоні Центрально-Східної Європи, які проявляються у вигляді окремих заходів політичного, економічного та інформаційного тиску на Україну з боку Російської Федерації [3, с. 56].

Таким чином, Україна повинна знайти найбільш ефективні способи вирішення проблем забезпечення геополітичної безпеки. Необхідно визначити реальну вразливість країни, щоб допомогти знайти своє унікальне місце в загальній мозаїці зусиль ЄС і НАТО. У зв'язку з цим, сектор безпеки в цілому, і цей захист, зокрема, отримують відповідні цілі і завдання по відношенню до яких Болгарія сприятиме дотриманню колективної безпеки і оборони.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-IV // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/964-15> (дата звернення: 25.04.2018).
2. Федуняк С. Г. Національна безпека України в контексті сучасних процесів в Європі і на пострадянському просторі / С. Г. Федуняк // Національна безпека України. Конференція українських випускників програм наукового стажування у США (Чернігів, 16-19 вересня 2004 р.). – К.: Стилос, 2004. – С. 81-90.
3. Парипа П. Чи станцює Україна танець – ЄС і НАТО? / П. Парипа // Універсум. – 2001. – № 7. – С. 56.

Марусин Олександр Васильович, магістрант 1 курсу,
Марків Марія Михайлівна, к.е.н.,
старший викладач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В БОЛГАРІЇ

Здоров'я є одним з основних благ, які в сукупності складають сенс людського життя, а також визначають зміст прав людини. Для індивіда та сім'ї в цілому, здоров'я дає можливість особистого розвитку та економічної безпеки в майбутньому. Здоров'я є важливим для продуктивної праці, навчання та освіти, а також для здатності рости інтелектуально, емоційно та фізично.

Основною функцією та турботою держави є збереження та відновлення здоров'я та підвищення якості життя кожного болгарського громадянина. В той же час, здоров'я не лише гарантується Конституцією країни, а є обов'язком кожного громадянина дотримуватися законодавства та підтримувати здоровий спосіб життя.

Реформа охорони здоров'я, як безперервний процес якісних та кількісних змін з різною сферою та впливом на систему охорони здоров'я, є головною метою поліпшення стану здоров'я нації. Саме тому зміни в контексті реформи повинні застосовуватися в єдиному та логічному взаємозв'язку, що призведе до довготривалого та стабільного вирішення проблем у галузі охорони здоров'я.

Охорона здоров'я в Болгарії страждає від багатьох структурних проблем. Суспільство та профспілки вважають, що необхідно витратити більше грошей на реконструкцію лікарень та інститутів, які вирішують багато інших важливих

проблем, а саме – Міністерство охорони здоров'я повинно знайти рішення проблем в сфері охорони здоров'я.

Наукові дослідження показують, що зв'язок між витратами на охорону здоров'я та якістю охорони здоров'я є досить невизначеним, якщо він взагалі існує. У Болгарії такий зв'язок ймовірно існує через корупцію, неправильне стимулювання та численні обмеження.

Болгарія займає 46-е місце (з 55 країн світу) за оцінками цього річного рейтингу агенції "Блумберг" щодо країн світу по ефективності своїх систем охорони здоров'я. Оцінки базуються на даних про тривалість життя в досліджуваних країнах, причому цей показник також відображає частку витрат на охорону здоров'я у загальному обсязі валового внутрішнього продукту (ВВП), а також обсяг коштів, призначених для медичного обслуговування на душу населення [1].

В останні два десятиліття проведені часткові, паліативні реформи в системі охорони здоров'я, в тому числі запроваджено заходи – економічні, організаційні, соціальні та психологічні, які не підпорядковуються загальній концепції, що об'єднує зусилля уряду, роботодавців, громадськості та медичного персоналу для забезпечення високого рівня здоров'я населення і, як наслідок, більш високу якість життя. В результаті проведеної політики були накопичені структурні проблеми, які лежать в основі критичного стану системи охорони здоров'я.

До основних проблем охорони здоров'я в Болгарії слід віднести:

- державні видатки на охорону здоров'я у вигляді частки ВВП складають близько 4 %, при середньому 7 % для країн ЄС;
- сума внесків на медичне страхування для застрахованих осіб не відповідає витратам, понесеним за їх охорону здоров'я;
- надмірна концентрація фінансування лікарняної допомоги;
- відсутність прозорості функціонування системи охорони здоров'я;
- уповільнене впровадження електронної системи охорони здоров'я;
- не розроблено жодної державної політики щодо зменшення кількості незастрахованих на здоров'я людей;
- відсутність довгострокової стратегії швидкої медичної допомоги;
- поточна бюрократія в діяльності [2].

Таким чином, можна зробити висновок, що в Болгарії, крім проблем, пов'язаних з усією системою управління, проблема охорони здоров'я також набирає актуальності. Для того, щоб подолати проблеми охорони здоров'я, необхідно змінити чи створити абсолютно нову реформу системи охорони здоров'я. Така реформа, має бути ефективна і відображати інтереси пацієнтів та медиків.

До того ж, Болгарія та болгарське суспільство мають необхідні ресурси – фінансові, наукові, інтелектуальні, професійні та технологічні – для побудови системи охорони здоров'я, яка забезпечить соціально справедливу, якісну та доступну медичну допомогу всім громадянам, їхній дохід, соціальний статус та рівень життя.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Цветков Н. *Защо е толкова неефективно здравеопазването в България.* URL: <http://www.dw.com/bg> (дата звернення: 27.04.2018 р.).
2. *Здравеопазване // Българска Стопанска Камара. Союз на българський бизнес.* URL: <https://www.bia-bg.com/focus/view/21293/> (дата звернення: 27.04.2018 р.).

Сагановська Тетяна Валеріївна, магістрантка 1 курсу,
Козин Лариса Володимирівна, к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ПОБУДОВА «ГНУЧКОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ» ЯК ТРЕНД МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Сьогодні, коли глобальна економіка починає демонструвати ознаки відновлення, роботодавці починають вірити, що вони зможуть повернутись до вже перевірених практик щодо набору, утримання, розвитку і винагороди своїх талановитих кадрів. Проте експерти зазначають, що поточний економічний цикл принципово відрізняється від усіх попередніх і що більшості компаній вже ніколи не вдасться повернутися до «звичайного» бізнесу [1].

Оскільки організації стають все більш цифровими, вони стикаються з вимогою невідкладної трансформації, щоб мати можливість швидше рухатися, адаптуватися, навчатися, а отже й відповідати динамічним вимогам щодо кар'єрного розвитку свого персоналу.

Ключові фактори, що впливають на продуктивність лорганізаційної поведінки людини, описані в моделі MARS, запропонованій С. МакШейном і М.-А. Фон Глінов, яка вважається сьогодні однією з основних теорій управління людськими ресурсами - мотивація, здібності, сприйняття ролі та ситуаційні фактори (рис. 1). Якщо хоча б одна з цих чотирьох змінних знижується або є відсутньою, то й продуктивність буде скорочуватися [2, с. 23].

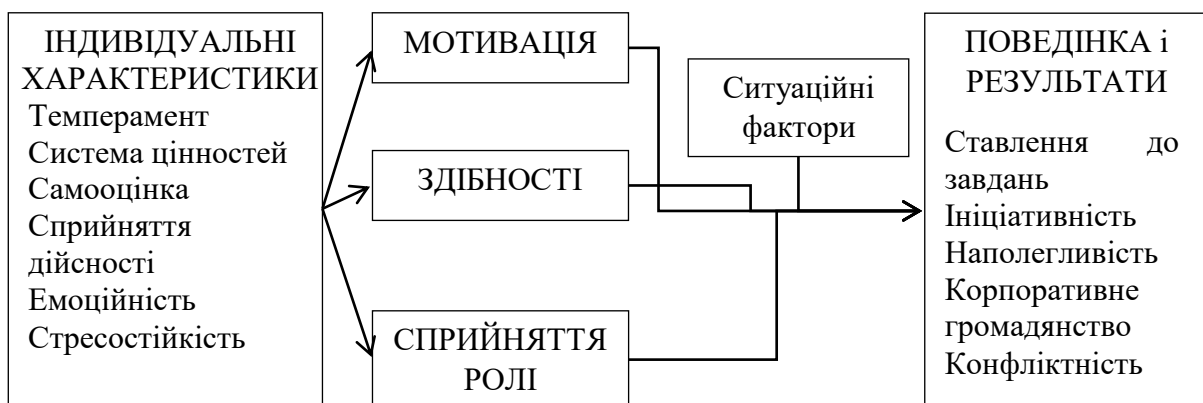


Рис. 1. Модель MARS (Джерело: [2])

Мотивація – це поняття, яке використовується у багатьох значеннях і має різні варіанти тлумачення. Проте, в контексті мотивації персоналу воно визначається як «внутрішній ентузіазм працівника щодо і поклик до вчинення дій, пов'язаних з виконанням своїх обов'язків» [2]. Виходячи з даного

визначення, це та внутрішня рушійна сила, яка змушує працівників діяти. На мотивацію працівника впливають біологічні, раціональні, соціальні та емоційні змінні.

У якій спосіб організація може забезпечити такі умови, щоби усі ці чинники утворили середовище, сприятливе для позитивної умотивованості персоналу? Сьогодні особливої популярності набуває концепція гнучкої організації (*agile organization*) – компанії, здатна відчувати зміни в поточному діловому кліматі та активно реагувати на ці зміни, щоб утримати бізнес на плаву. На конкурентному ринку з постійною зміною очікувань клієнтів, бізнес більше не може себе почувати себе в безпеці, орієнтуючись на вчорашні технології, процеси або методи навчання. Гнучкі компанії завжди «тримають руку на пульсі» інновацій і здатні адаптуватися до змін на ринку, як тільки вони виникають. За словами М. Базігоса, професора Колумбійського університету, майбутнє бізнесу полягає в тому, щоб сприйняти таку гнучкість: «В умовах сучасного висококонкурентного, глобалізованого ринку ми повинні погодитися з тим, що все, що ми бачимо шляхами досягнення успіху, може раптово та непрогнозовано змінюватися, вимагаючи від нас переосмислення підходу для управління, готовності до перманентної і швидкої трансформації. Ті організаційні культури, які створюють для свого персоналу можливість критично мислити, задавати питання і дискутувати щодо того, як діє компанія, формує найкращий шлях для поступу вперед – саме вони є найкраще озброєними для боротьби за гнучкість» [3].

Щоб досягти цього, бізнес повинен бути орієнтованим на відповідність трьом ключовим характеристикам:

1. Спільна орієнтація на організаційні цілі;
2. Акцент на роботу в команді;
3. Принцип адаптивної діяльності.

Водночас із закликом до працівників брати на себе відповідальність за свою діяльність в контексті досягнення цілей компанії, цей підхід дозволяє їм відчувати свободу, заохочує і винагороджує за активність та творчість. Саме у цьому полягає їх кардинальна відмінність від традиційних організацій, які спрямовані на зниження витрат, оптимізацію та ефективність, які не обов'язково ведуть до розквіту, креативності та інновацій. Такі організації ставлять свій персонал в рамки визначених ролей, субординації і ієрархії.

Варто зазначити, що принципи гнучкої організації є досить загальними, і менеджери часто вважають, впровадити їх буде швидко і просто. Таке припущення є досить далеким від істини. Їх прийняття потребує докорінної трансформації усіх аспектів організаційної діяльності: від структури і бізнес-процесів до філософії і бачення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Леценко Л. О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва [Електронний ресурс] / Л. О. Леценко // Ефективна економіка. – 2016. – №4. – Режим доступу: www.economy.nayka.com.ua*
2. *McShane S., Von Glinow M. Organizational Behavior / Steven McShane. - New York: McGraw-Hill Education, 2016. – 384 p.*

3. Bazigos M., De Smet A., Gagnon C. *Why agility pays [Електронний ресурс]/ Michael Bazigos.* - Режим доступу : https://hetprogrammahuis.nl/wp-content/uploads/2016/03/Why-agility-pays_McK-Quarterly_July2015.pdf
-

**Кінащук Марія Василівна, студентка 4 курсу,
Фурса Тетяна Петрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ТА ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

Забезпечення економічної безпеки є найголовнішим завданням будь-якої держави, особливо на даному етапі розвитку світової економічної системи, характерними рисами якої є глобалізація, фінансові та економічні кризи, становлення нового економічного порядку.

Економічна глобалізація є однією з головних тенденцій розвитку сучасного світу. Виклики глобалізації для нашої держави набули особливо загрозливого характеру та потребують негайного подолання. Проблема забезпечення економічної безпеки України набуває нового суттєвого змісту. Для створення ефективного механізму запобігання негативним наслідкам глобалізації та їх нейтралізації необхідним є визначення основних загроз економічній безпеці України [1].

Загрозами економічній безпеці України, які створюються в умовах глобалізації, на нашу думку, слід уважати реальні або потенційні явища та події, що загрожують функціонуванню і розвитку економічної, соціальної та політичної системи, а також життєво необхідним потребам та інтересам людини, суспільства і держави. При цьому загрози економічній безпеці прийнято поділяти на зовнішні та внутрішні.

До внутрішніх загроз економічній безпеці України слід віднести:

- низький технологічний рівень більшості галузей, високі витрати виробництва, низьку якість продукції і, як наслідок, низьку конкурентоспроможність національної економіки;
- втрату значної частини науково-технічного потенціалу, позицій на важливих напрямках науково-технічного прогресу;
- деформовану структуру виробництва;
- зруйнування системи відтворення виробничого потенціалу;
- неефективність державного управління соціально-економічними процесами .

До головних зовнішніх загроз належать:

- імпортна залежність України з багатьох видів продукції, включаючи стратегічні товари, енергоносії, комплектуючі вироби для машинобудування, продовольчі товари;
- нераціональна структура експорту;
- перебування в зародковому стані фінансової, організаційної та інформаційної інфраструктури підтримки конкурентоспроможності українського експорту [3].

Забезпечення фінансової безпеки держави - це діяльність держави та суспільства з впровадження системи заходів, спрямованих на досягнення оптимального стану фінансової системи, забезпечення національних фінансових інтересів. Забезпечення фінансової безпеки можливо лише за умов дотримання національних інтересів, при цьому основним пріоритетом держави в сфері забезпечення фінансової безпеки є підвищення якості життя її громадян.

Виходячи із запропонованої структури можна визначити першочергові національні інтереси в сфері забезпечення фінансової безпеки:

- 1) зміцнення фінансів суб'єктів господарювання, інших юридичних осіб і домашніх господарств;
- 2) підвищення ефективності фінансової системи як найважливішого регулятора економічних відносин шляхом розробки відповідного фінансово-економічного законодавства, що регулюватиме рух міжнародних фінансових потоків, діяльність митних і податкових служб, банківської системи та інших фінансово-інвестиційних інституцій, а також захищатиме фінансову систему від впливу кримінальних і терористичних угруповань;
- 3) удосконалення і розвиток грошово-кредитної системи з метою забезпечення грошовою масою і кредитами потреб економіки і населення, підтримка ліквідності і стабільності національної грошової одиниці [2].

Отже, сучасні умови розвитку економіки будь-якої країни сьогодні враховують всі небезпеки, ризики та переваги процесу глобалізації. В умовах суперечливості глобалізації отримує новий вид розвиток фінансового сектору, який характеризується величезними темпами його зростання, що істотно випереджають динаміку капіталу в сфері реального виробництва.

Для вдосконалення концепції фінансової безпеки, необхідно більше уваги приділити стратегії дотримання фінансової безпеки України; розробити та впровадити ефективну систему фінансового контролю; створити умови для збільшення реальних грошових доходів населення; запровадити чіткий порядок у процес одержання та відшкодування кредитів для господарських суб'єктів усіх форм власності. Вирішення таких проблем з використанням запропонованих заходів зміцнить фінансову безпеку України і приведе до стабілізації і зростанню економіки України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ткаленко С.І. Фінансова безпека держави в умовах посилення глобалізаційних процесів. [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://ierjournal.com/journals/18/2013_5_Tkalenko.pdf.
2. Т. С. Єдинак, В. Ю. Єдинак. Інвестиційна безпека України в умовах глобалізації. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/bitstream/123456789/2448/1/Єдинак_ipd_2010_3_3.pdf.
3. Левчук О.В. Економічна безпека України в контексті глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/10.pdf

**Кравчук Оксана Ярославівна, магістрантка 1 курсу,
Баран Ростислав Ярославович, к.е.н., доцент,
доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін**

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Як відомо, Євросоюз є економічним і політичним об'єднанням з 28 європейських держав, яке спрямоване на їх регіональну інтеграцію. ЄС на сьогоднішній день один з найбільш розвинених центрів в світі. Однак, варто відзначити, що і такий дуже впливовий гравець світового співтовариства має свої вагомні проблеми. Варто виділити чотири їх групи, як прямо чи опосередковано мають вплив на економіку ЄС. Це проблеми безпосередньо економічного блоку, міграційні проблеми, проблеми виходу Великобританії з ЄС (Brexit) та зовнішньополітичні проблеми [1].

Економічні проблеми Європейського союзу привели до найбільш жорстких заходів економії, але які не змогли зупинити кризу єврозони. Навіть економіка таких великих країн як Німеччина і Франція знизилася темпи зростання в період з квітня по червень 2014 року, а економіка єврозони в цілому взагалі не показала ніякого зростання. Італія, Греція, Португалія, Ірландія, Іспанія і навіть Кіпр страждають від політики влади Євросоюзу. Кредити, які видають цим країнам, передбачають неймовірні заходи економії, що безпосередньо призводить до урізання соціальних програм, зменшення пенсій і заробітних плат державних службовців та урізання стипендій студентів. Решта країн єврозони теж потрапили під удар. Падіння рівня інфляції і подальша можлива дефляція, відсутність зростання ставить такі країни як Греція під удар економічної кризи.

Внутрішньоєвропейська криза відбулася внаслідок трьох важливих чинників. Багато країн єврозони мали проблеми з конкурентоспроможністю своєї економіки, а валютний союз передбачає для всіх членів єврозони єдину процентну ставку і не дає можливості коригування валютних курсів. Це означає, що, якщо в країні спостерігається високий рівень інфляції, то експорт товарів буде дорожчати, а країна вже не зможе девальвувати свою валюту. Другий чинник полягає в тому, що європейські банки були перевантажені боргами. При цьому нерухомість була локомотивом зростання на периферії єврозони. І коли в економіці Євросоюзу виникли проблеми, банки виявилися в дуже складному становищі, оскільки, кредити, які вони видавали, нічим не забезпечувалися. Третій чинник полягає в тому, що ні в докризовий час, ні в посткризовий період у Європі не було єдиної моделі економічного розвитку. Підвищення конкурентоспроможності однієї країни веде до зниження конкурентоспроможності іншої.

Вихід Великобританії із ЄС загрожує стати постійним джерелом проблем для останнього. І хоча переговори щодо Brexit ще тривають і, навіть, у Великобританії задумалися щодо його відміни, ЄС слід визначитися із принциповою позицією на даних переговорах. Якщо ЄС займе жорстку

позицію, то ризикує втратити моральний авторитет при збереженні єдності ЄС силою. З іншого боку, якщо Brexit буде реалізовано за м'яким сценарієм, і значна частина торгівельно-економічних зв'язків збережеться у недоторканності, то це підштовхне інших учасників ЄС, які незадоволених політикою ЄС до повторення дій Великобританії.

Проблема нелегальних мігрантів стала для ЄС звичною. Міграційна проблема стала постійним чинником політики ЄС: обговорення обмежувальних заходів в міграційній політиці Бельгії, Італії, Фінляндії, пропозиція окремих політиків в Німеччині ввести заборону на подвійне громадянство – такі кроки є реакцією на міграційну кризу ЄС останніх років, однак, вони стосуються і значно ширшого кола проблем та визначатимуть політику протягом багатьох років. ЄС також доведеться зіткнутися і з цілою низкою викликів в сфері зовнішньої політики. У поточному році принаймні три міжнародних проблеми можуть викликати розкол в Євросоюзі. Загострення відносин між США і КНР, до якого поки веде справу адміністрація Трампа, для ЄС означає конфронтацію між двома найбільшими торговельними партнерами (на США припадає трохи менше 18% зовнішньої торгівлі ЄС, КНР – близько 15%).

Ще один зовнішньополітичний поворот Вашингтона, який може спровокувати розкол в ЄС, – посилення позиції щодо Ірану. Нарешті, ще однією перевіркою Євросоюзу в міжнародній політиці стануть відносини з Росією. Розмови про необхідність пом'якшення санкцій відносно Москви ведуться в Європі давно, але режим санкцій продовжував триматися – не в останню чергу завдяки позиції США, Великобританії та Німеччини. Однак, постає питання чи адміністрація Трампа, який заявив, що не буде знімати американські санкції, продовжить тиск на європейських партнерів, вимагаючи від них збереження режиму.

Таким чином, навіть таке унікальне утворення в системі світових відносин як ЄС, який має потужну економічну і політичну силу, не позбавлений цілої низки економічних та політичних проблем, вирішення яких є необхідним для посилення позицій Євросоюзу на світовій арені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Константинов В. Рік під знаком Трампа, або чотири головні проблеми Євросоюзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://apostrophe.ua/ua/article/world/europe/2017-02-14/god-pod-znakom-trampa-ili-chetyre-glavnyie-problemyi-evrosoyuza/10234>*

**Перепічка Богдана Богданівна, студентка 4 курсу,
Дмитришин Марта Василівна, к.е.н.,
доцент кафедри обліку та фінансів**

СОЦІАЛЬНА МЕРЕЖА INSTAGRAM ЯК ЗАСІБ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ АБО ЯК «ЛАЙКИ» ПЕРЕТВОРИТИ В ГРОШІ

В епоху цифрових медіа та стрімкого розвитку технологій традиційні схеми заробітку поступово витісняються сучаснішими – такими, наприклад, як Instagram. Велика кількість користувачів сприяє проведенню рекламних компаній і просуванню товарів чи послуг у популярних соц. мережах.

Маркетинг у соціальних мережах, або SMM-маркетинг є комплексом заходів щодо використання соціальних медіа як каналів для просування компаній та вирішення певних бізнес-завдань, тобто, це різноманітні методи залучення клієнтів з соціальних мереж [2].

Досить популярним на сьогодні є сайт Instagram, що являє собою додаток для обміну фото, який вже давно перестав бути сервісом «для душі» і звичайного спілкування, перетворившись в ефективний інструмент для отримання доходу.

Не всі знають, що спочатку сайт використовувався за призначенням, а саме для завантаження фотографій в свої профілі і ніхто навіть не замислювався, як можна отримати дохід з нього. У 2012 році компанія Facebook купила сервіс Instagram за \$1 млрд. Після цього, у програмі з'явилося більше можливостей, що вплинуло на комерційний потенціал [3].

Трохи пізніше стало можливим завантажувати невеликі відео ролики. Ось тут і настав переломний момент, з появою такої можливості активність користувачів зростала в геометричній прогресії, що в результаті спричинило за собою стрімкий розвиток реклами в додатку. Ось так і почався комерційний ріст Instagram (рис.1.).

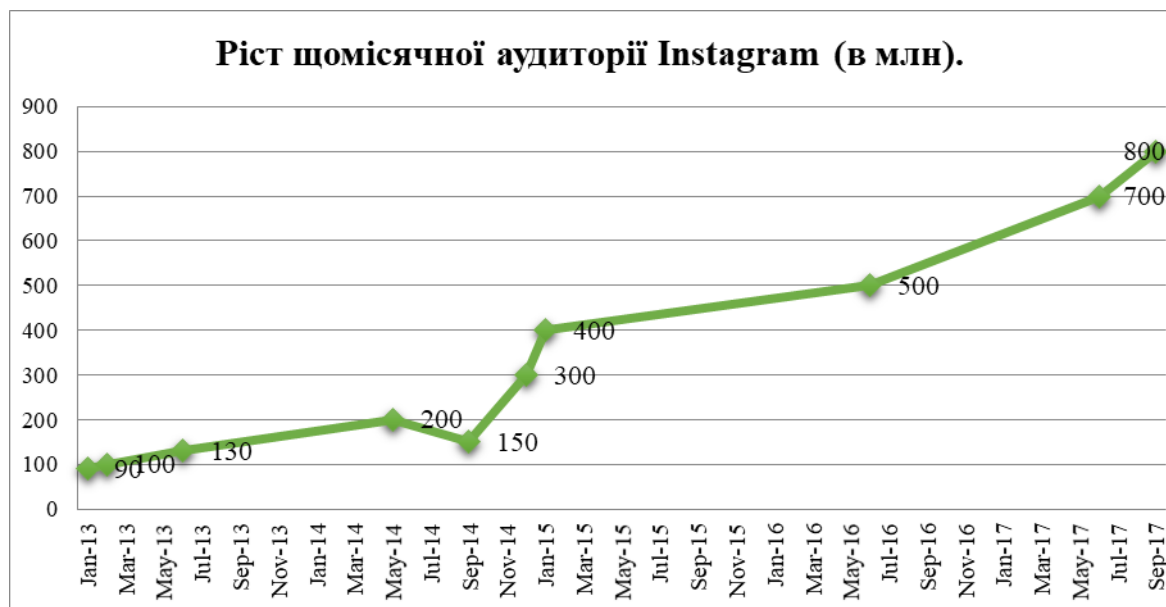


Рис. 1. Ріст щомісячної аудиторії Instagram протягом 2013-2017 років (в млн.) [1]

Способів для заробітку існує безліч. Найпростішим з них – отримання доходів бізнесменам, у яких вже є своя справа, експертам і лідерам думок.

«Якщо у вас є компанія, або ви – експерт, ви можете продавати свій товар або послуги в Instagram і так заробляти. Тут продається косметика, одяг, їжа, техніка. Фотографи, психологи, лікарі – багато хто може знайти своє місце в Instagram», – говорить Дар'я Андрєєва – SMM-фахівець [2].

Також є велика кількість платформ для заробітку на рекламі в Instagram, а саме: платформа Epicstars, біржа реклами Instach, Deal Way тощо.

Сайти, на яких можна продавати свої фотографії: Shutterstock, Istockphoto, Fotolia

Сума доходів в Instagram залежить від кількості підписників, позиціонування власника акаунта (бренд це чи лідер думок), а також від самої якості та затребуваності контенту, так лідери думок можуть заробляти від сотні гривень до кількох тисяч доларів. Наприклад, є співаки і співачки, які беруть і тисячу доларів за одну публікацію. Максимум, який можна отримати становить 500 доларів за публікацію.

Для рекламодавців обліковий запис стає привабливим тоді, коли кількість підписників сягає 10 тисяч. Однак не всі бренди ганяються за кількістю. Бувають випадки, коли в акаунті всього дві-три тисячі підписників, але він досить популярний, і високий рівень активності може зіграти на руку брендам.

Немає чіткої універсальної схеми отримання доходу, адже процес отримання доходу в мережі Instagram – це побудова бізнесу, тільки в режимі онлайн.

Для роботи в інтернеті не потрібен великий стартовий капітал. Все залежить від того, яким способом заробітку користуватися. Жодних грошей не доведеться вкладати, якщо зайнятися фрілансом, тобто роботою поза компанією, що чимось схожа з приватною практикою, заробляти продаючи фотографії та безліч інших видів віддаленої роботи. Якщо і потрібен стартовий капітал, то зовсім не обов'язково витратити гроші зі своєї кишені, адже спочатку можна заробити необхідну суму безкоштовними способами.

Способи монетизації в Instagram можуть відрізнятися один від одного. Для прикладу, лідерам думок, так званим блогерам, платять гроші за публікацію постів. При цьому можна отримувати гонорар, а можна працювати за бартером, тобто отримувати різноманітні товари та послуги від брендів в обмін на публікацію на своєму майданчику

Існує ряд важливих переваг в Instagram [4]:

- легкість використання, адже для того щоб почати, досить встановити додаток на смартфон і витратити декілька хвилин на реєстрацію;
- наявність мобільного додатку робить контакт із потенційною аудиторією набагато простішим, адже це взаємодія без посередників у вигляді пошукових систем та інших платформ;
- платформа Instagram дозволяє публікувати і споживати візуальний контент, який сприймається користувачами в рази швидше в порівнянні з текстовим;
- низька вартість рекламної компанії;
- охоплення великої аудиторії клієнтів

Отже, маркетинг на платформі Instagram, на даний момент, є одним з найефективніших прийомів, що дійсно формує продаж та просування бренду. Підписники і коментарі в Instagram – це показники ефективності роботи, але також варто звернути увагу і на їх якість. Отримуючи живих підписників, компанія отримує лояльних покупців, які можуть утворювати основну базу клієнтів і сприяти розвитку.

На сьогодні використання соціальних мереж дає можливість охоплювати широку аудиторію, оперативно інформувати реальних і потенційних клієнтів про нові пропозиції, формувати попит на продукти та послуги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *The Statistics Portal [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/>*
 2. *Соціальні мережі як засіб просування продукту на світовому ринку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/prvse/2011_1/3_3.pdf*
 3. *Рейтинг соціальних мереж 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://2017rik.pp.ua/rejting-socialnix-merezh-2017/>*
 4. *Як використовувати Instagram для просування бізнесу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/kak-ispolzovat-instagram-dlya-prodvizheniya-biznesa>*
-

Козин Павло Володимирович, студент 2 курсу,
Козин Лариса Володимирівна, к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ГЕНДЕРНІ СТЕРЕОТИПИ В РЕКЛАМІ

Питання гендерних стереотипів у рекламній діяльності є об'єктом уваги значної кількості маркетингових, соціологічних та психологічних досліджень. За визначенням Л. Балабанової, «реклама – це неперсоніфікована передача інформації, яка, зазвичай, оплачується і має характер переконання, про товари, роботи, послуги або ідеї відомих рекламодавців за допомогою різних носіїв» [1].

У свою чергу, гендерні стереотипи – це спрощені, схематизовані, емоційно чітко змальовані стійкі образи чоловіків та жінок, що розповсюджуються, зазвичай, на усіх представників тієї чи іншої статі, незалежно від особистих вподобань тих, чи інших представників [2].

Стереотипи формуються як певна сукупність знань, набутих у процесі соціалізації, включаючи власні спостереження індивідів, думки представників референтних груп (авторитетних осіб, однолітків, колег тощо), а також засобів масової інформації.

Отже, характер стереотипів є дуальним і охоплює як особистий досвід і знання людей, так і культурний світогляд, що поділяється певною спільнотою.

Існує два основні підходи до визначення ролі та соціальної природи реклами, особливо щодо використання у ній стереотипізованих образів.

Один з них, який коротко можна назвати «реклама як дзеркало», передбачає, що реклама є лише відобразником цінностей, які існують і є домінуючими в суспільстві. Тому вплив реклами не вважається суттєвим, а спосіб, у який жінки та чоловіки представлені у ній, відповідає базовим концепціям, що стосуються гендерних ролей.

Натомість, підхід «реклами як прес-форми» бере за основу теорію культивуації, за якою сприйняття людиною оточуючої дійсності формується засобами масової інформації [3].

В такому випадку, вона включає стереотипи, представлені засобами масової інформації, до власної системи цінностей, ідей та переконань щодо якості життя, створюючи певну концепцію реальності, яка прагне відповідати рекламним образам.

Отже, в межах рекламних кампаній створюються своєрідне розуміння гендерної ідентичності, що походить зі специфічних, комерційно обґрунтованих образів – стереотипних «ікон» маскулінності та фемінності.

Вочевидь, обидва підходи мають під собою підґрунтя. Реклама, дійсно, є відображенням дійсності, але, з іншого боку, вона сама створює цю дійсність, формуючи попит не лише на певний продукт або послугу, але й на певний спосіб та стиль життя.

Узагальнити цю дискусію можна, процитувавши Джин Кілборн: «Реклама це наше середовище. Ми плаваємо у ній, як риба у воді. Ми не можемо обійтися без не рекламні повідомлення проникли глибоко всередину наших особистих стосунків, наших осель, наших сердець, наших думок» [4].

Таким чином, рекламні образи активно проникають в думки та підсвідомість споживачів, нав'язуючи нам певні «соціально-схвалювані» ролі, наприклад, образ жінки, молодої, стрункої і доглянутої, яка немов сяє від щастя:

- 1) перучи цілу гору дитячого одягу надзвичайно якісним пральним порошком (рекламні ролики «Tide», Gala, Losk, Ariel),
- 2) готуючи надзвичайно смачні страви для великої родини (рекламні ролики «Мівіна», «Торчин», «Наша ряба»),
- 3) займаючись з дітьми (рекламні ролики «Kinder», «Pampers», «Vubchen») і іншими домашніми справами. Така жінка ніколи не буває змучена, роздратована, в неї не буває проблем на роботі, адже робота цієї жінки – її родина.

Чоловік в таких роликах також присутній: також стрункий і підтягнутий, він залюбки смакує вечерю, грає у футбол з дітьми або ж ніжно обіймає і цілує кохану дружину. І ми розуміємо, що це нормально – адже цей чоловік – годувальник, він заробляє гроші, а за жінкою міцно закріплюється роль «берегині домашнього вогнища».

Для чого це робиться? Використанні стереотипізованих образів в рекламі – прийом, спрямований на досягнення конкретної маркетингової цілі, адже чітка сегментація і навіть фрагментація ринку дозволяє точніше охопити цільову аудиторію, адже дає змогу врахувати специфіку смаків, інтересів і переваг певної групи споживачів.

Проблема полягає в тому, що ті гендерні стереотипи, які найбільш розповсюджені у сучасних рекламних зверненнях, вже давно не відображають реальної ситуації на цільових сегментах ринку.

За статистикою, у країнах-членах Євросоюзу в середньому 62% матерів із дітьми у віці до 14 років є працюючими. Зокрема, в Швеції, Португалії,

Швейцарії цей рівень перевищує 75%, а в Данії сягає рекордної позначки 82%. Сучасний рівень зайнятості українських жінок-матерів (57,5 %) близький до середнього по ЄС [5].

Якщо взяти до уваги глобальну структуру зайнятості, біля третини найвищих посад у корпоративному управлінні обіймають саме жінки. Вони ж складають майже третину від загальної кількості водіїв.

Понад 14% дітей виховуються у неповних родин, при чому у близько 12% цих родин з дитиною залишається батько. Чи схоже життя цих родин на картинку, які вони бачать у рекламних роликах? Навряд. Що відчують ці люди, коли бачать масовану атаку образів, далеких від їх реального життя, образів які подаються як нормальний, правильний спосіб життя?

Зрушення в даному питанні безумовно є. Західні науковці дослідили гендерні аспекти реклами за період у понад півстоліття і зробили висновки, що із плином часу образи чоловіків і жінок стають все більш об'єктивними.

Прикладом може стати ролик бренду P&G «Pantene» «A Man's a Boss, a Woman's Bossy», в якому показані чоловік і жінка в однакових життєвих ситуаціях, які, втім, ми називаємо по-різному, зважаючи лише на стать. Так, чоловік є «босом», тоді як жінка – «командиршою». Чоловік поводить себе «переконливо», а жінка «дістає». Він є «впевненим у собі», а вона – «самовпевненою».

Чоловік «стильно вдягається», а вона «виряджається». «Не дозволяйте ярликам тягнути Вас назад. Будьте сильними і сяйте» - радить нам бренд). Втім, незважаючи на зміни у суспільних відносинах, гендерні стереотипи (а часто й неприхована дескримінація і сексизм) у рекламі, все ще існують. Для того, щоби вирішити цю проблему, фахівцям рекламної сфери слід, на нашу думку, врахувати кілька моментів:

1. Чим більшою реалістична реклама, тим більший вплив вона справлятиме. Як зауважила ідеолог рекламної кампанії «Dove's For Real Beauty» Дж. Кестін, «наступне покоління споживачів надаватиме свою прихильність брендам, системи цінностей яких відповідатимуть їх власним системам цінностей. Отже, відповідний вибір буде робитися не тому, що «мені так подобається ця баночка», а тому, що «я дуже ціную те, що цей бренд робить у світі (моїй країні, моєму місті), і я хочу підтримати те, що він робить» [6];
2. При цьому, просте відтворення «картин» реального життя у рекламних образах також не є, на нашу думку, тим, що потрібно нашому споживачеві і суспільству, в цілому. У своїх зверненнях компанії мають можливість переконати скептичних споживачів, що вони морально заслуговують довіри. Вони можуть пропагувати ідеї сталого розвитку, національну, мовну і релігійну толерантність, здоровий спосіб життя, боротися із побутовим насильством, гендерною дискримінацією тощо.

При цьому, рекламодавцям не варто очікувати лише сліз вдячності і захоплених оплесків. Споживачі мають право бути скептичними та підозрювати лицемірство або *грінвошинг*, а руйнація окремих, надто глибоко вкорінених стереотипів може викликати навіть відкритий опір.

Але, якщо у рекламних зверненнях частіше демонструватиметься «природня краса», наголошуватиметься, що міжнародні родини – це нормально, а професійні і хатні обов'язки повинні розподілятися у відповідності до вмінь, наснаги і бажання, а не так, «як заведено», одні споживачі почнуть почувати себе трохи краще, а інші, можливо, присвятять хоч хвилину на роздуми щодо цієї теми.

Тому, використання реклами, щоб спровокувати діалог на суспільно важливі теми – це чудовий спосіб зробити перший крок на шляху, який, врешті-решт, призведе до реальних змін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балабанова Л.В. *Рекламний менеджмент: підручник / М-во освіти і науки України, Донець. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Каф. маркетинг. менедж.*; Л.В.Балабанова, Л.О.Юзик - Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. - 414 с.
2. Мельник Т. 50/50 : Сучасне гендерне мислення : [словник] / Т. Мельник, Л. Кобилянська. – К. : К.І.С., 2005. – 280 с.
3. Cohen J., Weimann G. *Cultivation revisited: Some genres have some effects on some viewers* [Електронний ресурс] / Jonathan Cohen // *Communication Reports*. - Режим доступу : https://www.academia.edu/2604566/Cultivation_revisited_Some_genres_have_some_effects_on_some_viewers
4. Kilbourne J. *Deadly persuasion: Why women and girls must fight the addictive power of advertising* / Jean Kilbourne. - New York, NY: The Free Press, 1999. – 366 p.
5. *OECD Family Database* [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.oecd.org/els/family/database.htm>
6. *Top ad campaigns of the 21st Century* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://adage.com/lp/top15/#realbeauty>

**Дранчук Світлана Ярославівна, студентка 3 курсу,
Стефанків Оксана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ВПЛИВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

В сучасних умовах глобалізації економіки міжнародна торгівля є важливим стимулом розвитку та підвищення ефективності виробництва кожної країни. Це обумовлюється тим, що вона є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і таким чином збільшувати загальний обсяг виробництва.

Міжнародна торгівля товарами має вагоме значення для будь-якої країни світу, а окремі держави отримують левову частку доходів завдяки експорту товарів до інших країн.

Роль міжнародної торгівлі, її значимість у господарських зв'язках визначаються ще й тим, що вона опосередковує практично всі види міжнародного поділу праці, пов'язує країни світу в єдину господарську діяльність.

Окрім цього, міжнародна торгівля має важливе значення для економічного зростання і розвитку окремих країн у світовій економіці, яка постійно зазнає динамічних змін. У світі немає жодної країни, що не змогла б

знайти свого місця на світовому ринку. Значна кількість багатих країн досягли благополуччя саме завдяки активній участі в міжнародній торгівлі. Тому очевидно, що міжнародна торгівля має величезне значення.

Важливість міжнародної торгівлі ми вже розуміємо, проте, що розуміється під цим поняттям конкретно, розберемося з цим. Міжнародна торгівля - це обмін товарами і послугами між продавцями і покупцями різних країн, опосередкований обміном валют. З точки зору окремої національної економіки міжнародна торгівля набуває форми зовнішньої торгівлі - сукупності обмінних операцій товарами і послугами окремої країни з іншими країнами світу.

Міжнародна торгівля складається з двох базових зустрічних потоків: експорту – вивезення і продажу товарів (надання послуг) за кордоном та імпорту – купівлі і ввезення товарів (отримання послуг) з-за кордону.

Розвиток саме експорту є важливішим для країни оскільки чим більше ми продаємо товарів і послуг за кордон, (тобто розширюємо ринок збуту товарів) тим більший приплив коштів у країну і навпаки збільшення імпорту тягне за собою відплив коштів з країни.

Безперечно не можна казати ,що імпорт не є важливим , оскільки саме завдяки імпорту ми можемо купляти товари і послуги які у нашій країні з тих чи інших причин ми не можемо придбати, а бо виготовлення цих товарів нам обійдеться набагато дорожче ніж ми його можемо купити на міжнародному ринку. Адже, кожна країна особлива своїми кліматичними та географічними умовами і не тільки. Саме тому імпорт і експорт мають балансувати між собою , звісно так має бути в ідеалі.

Проте досягти такого балансу вимагає великих зусиль. Поглянемо яка ж ситуація у нашій країні з міжнародною торгівлею.

У 2017 році загальний експорт товарів та послуг склав 49,3% від ВВП або 43млрд. доларів США (за даними НБУ), з них 72,9% припадає на експорт товарів, решту становить експорт послуг (27,1%).

Загалом структура експорту України переважно сировинна – за даними Держстату майже 70% експорту товарів (25,3 млрд. дол. США) складають: продукція АПК, металургійної та хімічної галузей промисловості, мінеральні продукти, деревина, сировина для легкої промисловості.

Внаслідок скорочення експорту продукції металургійної галузі та машинобудування, вартість товарного експорту у 2017 році впала на 48% порівняно з 2008 роком, з 70,0 млрд. доларів США до 36,4 млрд. дол. США.

На динаміку українського експорту також значною мірою вплинули дестабілізація виробництва і падіння світових цін на сировину.

Імпорт товарів істотно знизився за останні роки і склав у 2017 році 49,2 млрд. доларів США порівняно з 85,5 млрд. доларів США у 2008 році.

Це зниження було обумовлене низкою причин, серед яких слабка виробнича активність, падіння реальних доходів населення і скорочення внутрішнього попиту, девальвація гривні та введення тимчасового додаткового імпортного збору.

Імпорт у структурі торгівлі в Україні представлений переважно споживчими товарами, що складають більше однієї його третини.

Структура імпорту визначається високою залежністю від енергоресурсів: у 2017 році 55,1% імпорту сировинних товарів України (15,4 млрд. дол.) припадало на природні мінеральні продукти (сіль, руда, енергетичні матеріали, нафта, тощо).

В структурі імпорту товарів поступово збільшується частка країн ЄС, обсяг імпорту з яких склав у 2017 році 43,7% загального обсягу імпорту України, порівняно з 33,8% у 2008 році.

Серед товарів, які Україна імпортує з Європи, домінує паливо, продукція машинобудування, обладнання, а також хімічна та фармацевтична продукція. Натомість частка країн СНД в українському імпорті скоротилася у 2017 році до 21,8%, порівняно з 27,9% у 2015 році, передусім за рахунок падіння імпорту мінеральної продукції.

Важливою умовою для розвитку міжнародної торгівлі України є розвиток її експорту. Діяльність з експорту є чинником, який визначає умови життя в країні. Проте проблема експортного потенціалу України полягає в тому, що країна екпортує найчастіше продукцію чорної металургії та товарів, що мають низький рівень доданої вартості і є неконкурентоспроможними.

Щоб збільшити експортний потенціал України потрібно виробити єдину систему заходів державного стимулювання експорту, також варто вдосконалити механізми кредитування і страхування експорту за участю держави, поліпшити умови кредитування виробництва експортної продукції з тривалим циклом виготовлення, використовувати важелі податкового регулювання, звільнити експортерів від сплати податку на рекламу експортних товарів тощо.

Для того, щоб збільшити експортний потенціал України треба покращити інформаційне забезпечення зовнішньоторговельної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Державна служба статистики України [Електронний ресурс]- Режим доступу <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*
2. *Тенденції зовнішньої торгівлі в Україні [Електронний ресурс] -Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=354d699d-4648-4112-a81a-919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvitkuZovnishnoiTorgivliUkraini>*
3. *.Еволюція міжнародної торгівлі [Електронний ресурс] – Режим доступу [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2017/04\(93\)/04.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2017/04(93)/04.pdf)*

**Музика Діана Ігорівна, студентка 4 курсу,
Фігурка Марія Василівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту**

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ІНСТРУМЕНТІВ САМОМЕНЕДЖМЕНТУ СТУДЕНТАМИ

Проблематика дефіциту часу є нині особливо актуальна для кожного студента. Сучасні студенти намагаються одночасно займатися декількома

видами діяльності, не ранжуючи цілі, завдання та ключові напрями своїх зусиль. Особливо проблемним є намагання поєднати досягнення особистісних цілей та вирішення щоденних поточних питань. Ці проблеми виникають найчастіше через те, що багато хто з нас не має навичок управління собою і власним часом.

Щоб успішно організувати своє життя, планувати навчальний і особистий час, поєднувати і координувати різні види діяльності студенту необхідно опанувати навички ефективного управління власним життям, тому проблематика самоменеджменту студента лише актуалізується.

Визначенню сутності поняття «самоменеджмент» присвячені численні праці як зарубіжних дослідників і бізнес – тренерів: В. Андреев, М. Вудкок, Л. Зайверт, Д. Френсіс, Б. Швальбе, Х. Швальбе, так і вітчизняних науковців: Н. Лукашевич, Б. Ренькас, А. Чкан, О. Штепа. Водночас, недостатньо дослідженою є проблематика практичного впровадження інструментів і принципів само менеджменту студентами.

Існують різні визначення поняття «самоменеджмент», зокрема: самоменеджмент як мистецтво управління часом [3], як управління собою [2], як управління власними ресурсами, а також управління своїм життям для досягнення успіху [1].

Основна мета самоменеджменту полягає в ефективному використанні власних можливостей щодо оптимізації своєї діяльності при зовнішніх впливах. Процес управління власною діяльністю в цілому складається з наступних етапів: постановки цілей і завдань управління, прийняття рішень щодо поставлених завдань, організації їх виконання і досягнення поставлених цілей, самоконтролю і контролю підсумків [2].

Самоменеджмент як наука містить цілу низку методик планування та управління діяльністю людини. Нами було апробовано щодо студента наступні: принцип грамотної розстановки пріоритетів Ейзенхауера, правило Паретто, а також Ромб Пезешкіана.

Матриця Ейзенхауера – один з інструментів самоменеджменту, який використовують для ранжування цілей і задач, розподіляючи їх на 4 групи: А, В, С, D. Група завдань категорії А – важливі і термінові (В/Т); В – важливі і менш термінові (В/НТ); С – менш важливі і термінові (НВ/Т); D – менш важливі і менш термінові (НВ/НТ).

Завдання групи А – потрібно виконати самому і негайно; В - не термінові (важливі) – необхідно вирішувати самому, у жодному випадку не допускаючи, щоб вони ставали терміновими; С – термінові (не важливі) – незважаючи на терміновість, їх необхідно делегувати іншим, за умови, що рішення визначених завдань не вимагають спеціальних знань і навичок; D – не термінові (не важливі) – від їх виконання доцільно відмовитись взагалі [5].

Згідно Правила Паретто, 20% дій приносять 80% результату, і, навпаки, 80% витрачених зусиль приносять лише 20% результату. Застосування закону Паретто при управлінні часом передбачає першочергове виконання важливих справ, що принесуть бажаний результат, тоді як малоефективні завдання потрібно скорочувати до мінімуму [3].

Ромб Пезешкіана, або «Модель балансу», – це ромб, в якому на кожному з кутів розташована певна сфера життя людини: тіло, діяльність, контакти і цінності. Цінності: плани на майбутнє, мрії, цілі, віра, цінності, принципи, зміст життя. Тіло: фізичне здоров'я і фізична активність, відчуття і самопочуття, зовнішність. Контакти: близькі емоційні стосунки, родина, друзі, родичі, спілкування. Діяльність: професійні та бізнес досягнення, навчання, наука, досягнення, кар'єра. Основна мета застосування Моделі балансу полягає в рівномірному розподілі завдань між вищезазначеними сферами життя [4].

Нами поєднано методики самоменеджменту Ейзенхауера, Паретто, Пезешкіана і розроблено діаграму розподілу фонду часу сучасного студента (рис.1), яка успішно втілена на практиці студенткою 4-го курсу Музикою Д.І., що дозволило окреслити наступні результати:

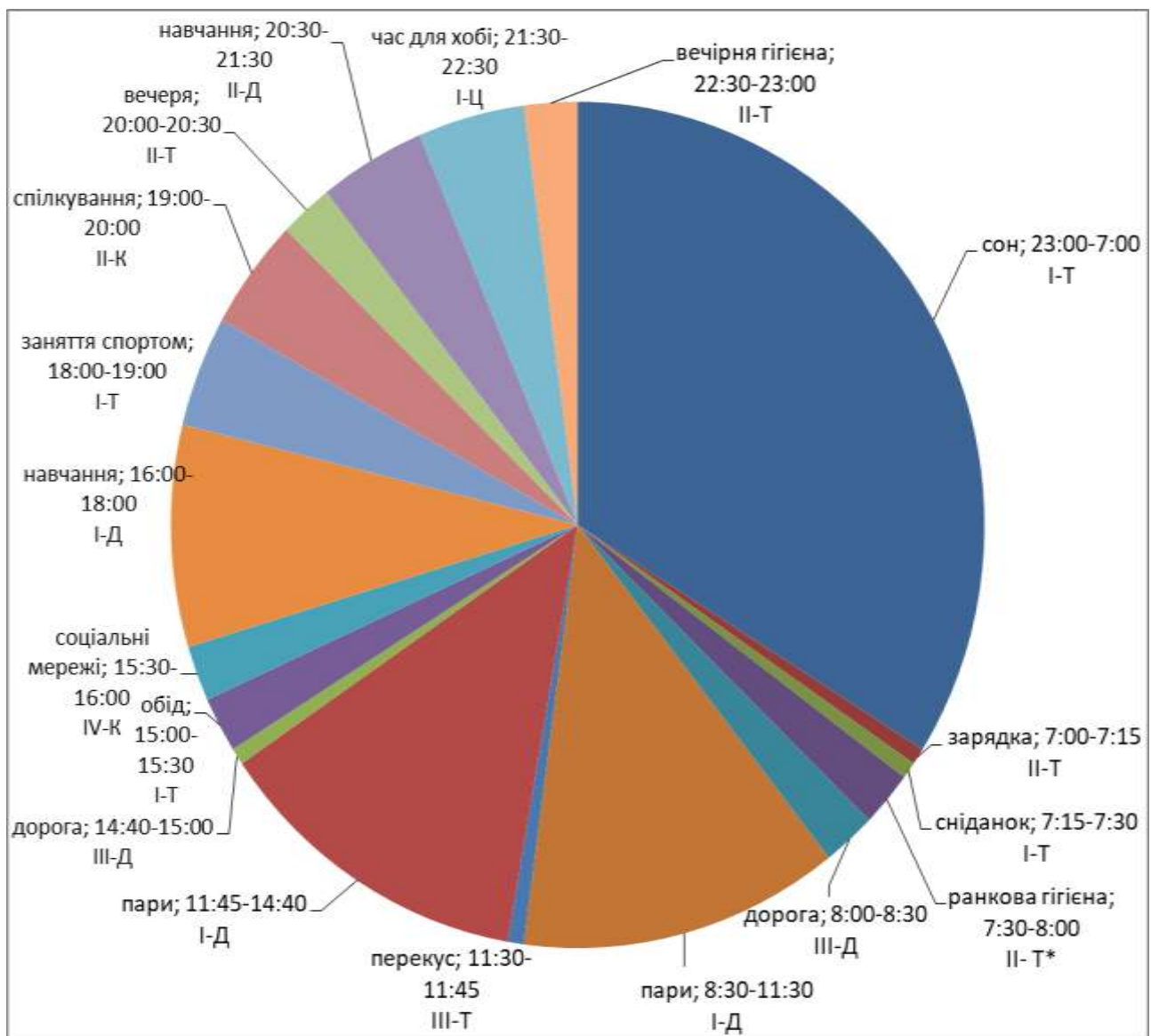


Рис.1. Діаграма розподілу фонду часу сучасного студента

1. Успішно працює принцип Зайверта: зменшилась кількість завдань в квадранті «не термінові і важливі», тобто вдалось правильно розподілити час на виконання основних завдань, в квадранті «не терміново і не

важливо» не залишилось завдань, в більшій мірі використовувалось делегування;

2. Виокремлено 20% завдань, які приносять 80% бажаного результату. Ранжування завдань було проведено з використанням матриці Ейзенхауера;
3. Планування діяльності згідно методики Пезешкіана (записувався розподіл завдань згідно сфер життя і визначався час, який було витрачено) дозволило досягнути гармонійного й більш якісного стилю життя.

Отже, застосування сучасних методик самоменеджменту дозволяє студенту в сучасних умовах ефективно управляти власним часом і собою для досягнення цілей, розвивати компетенції та одночасно підвищувати якість життя. Навчившись правильно розпоряджатись власним часом, сучасний студент стане не тільки більш успішним, а й конкурентоспроможним на ринку праці. Успішність нашого життя залежить цілком і виключно від нас. Не обставини, не люди, які нас оточують або будь-які інші чинники визначають наше життя, а тільки ми зі своїми думками і уявленнями про самих себе. Наше життя і майбутнє знаходяться в наших руках, і вкрай важливо усвідомлювати, що лише ми самі можемо впливати на власний успіх.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Чкан А.С. «Самоменеджмент»: навч. посіб. для студ. освітньо- кваліфік. рівня «бакалавр» напряму підготовки «Менеджмент»/ А.С. Чкан, С.В. Маркова, Н. М. Коваленко. – Запоріжжя: ЗНУ, 2014. – 84 с.
2. Самоменеджмент студентів, або як встигати вчитися із задоволенням і користю для себе [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://sites.google.com/site/tdcent3/home/our-company/samomenedzment-studentov-ili-kak-uspevat-ucitsa-s-udovolstviem-i-polzoy-dla-seba>
3. Тайм-менеджмент для студентів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://timepost.ru/tajm-menedzhment-dlya-studentov.html>
4. Пезешкіан Н. Психосоматика и позитивная психотерапия: Пер. с нем. - М.: Медицина, 1996. - 464 с.
5. Самоменеджмент. Практичні (семінарські) заняття з дисципліни. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://files.lib.sfu-kras.ru/ebibl/umkd/29/u_practik.pdf

**Блинда Марія Романівна, магістрантка 1 курсу,
Білоус Любомир Йосипович,
старший викладач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту**

ПЕРСПЕКТИВИ ДИВЕРСИФІКАЦІ ЗЕД В ОРГАНІЗАЦІЇ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

Світові тенденції показали, що лізинг є одним з найбільш ефективних методів оновлення основних фондів, а отже і збільшення показників економіки. З іншої сторони лізинг як форма підприємницької діяльності більш повно відповідає вимогам науково-технічного прогресу і гармонічності суміщення приватних та суспільних інтересів.

Лізинг відбувається з допомогою спеціальної системи фінансування, це – специфічна форма фінансування придбання різних видів обладнання.

Під лізингом розуміється оренда технічних засобів і виробничих приміщень строком від півроку до півтора десятка років. Договір лізингу укладається між компанією, що іменується лізингодавцем, і лізингоодержувачем. Сутність лізингу спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, полягає в наданні лізингодавцем на визначений строк користування лізингоодержувачу і за певну плату майна.

Головна мета будь-якого комерційного підприємства – максимальне одержання прибутку. Однією з головних умов одержання максимального прибутку є правильне визначення ціни на свою продукцію, послуги, роботи. Ціна є інструментом стимулювання попиту і одночасно представляє собою головний фактор довгострокової рентабельності. Для підприємства, яке бажає досягти стійкого положення на ринку, встановлення ціни має ключове значення для успіху обраної стратегії ведення бізнесу [1].

У цьому і лізингові компанії не є винятком. Виходячи на ринок фінансових продуктів, для успішних продажів і отримання прибутку, лізингова компанія повинна сформувати конкурентну ціну на свої послуги.

Для того щоб правильно порівняти вартість кредиту та вартість лізингу необхідно чітко усвідомлювати з чого складається ціна на лізинг і що необхідно врахувати для співставлення різних моделей фінансування. Формування ціни лізингу – лізингового платежу – передбачає перш за все відшкодування вартості предмету лізингу, покриття витрат лізингової компанії та одержання запланованої норми прибутку вигляді процентів [2].

Проводячи аналіз умов контрактів, що є неспівставними можна застосувати декілька методів.

На мій погляд, для порівняння різних схем фінансування найбільш доцільно застосовувати метод розрахунку чистої теперішньої вартості (NPV). Цей метод заснований на зіставленні величини вартості предмету лізингу (кредиту) із загальною сумою дисконтованих чистих грошових виплат по лізингу (кредиту).

Знаючи як провести порівняння різних лізингових умов або ж порівнюючи лізингові платежів з банківським кредитом можна визначити об'єктивну ціну кожної із послуг та переконати потенційного покупця у найбільшій привабливості умов саме вашої компанії.

Лізинг відіграє важливе місце в економічному розвитку суспільства. Ефективність багатостороннього впливу лізингу на економіку визначається тим, що він одночасно активізує інвестиції приватного капіталу в сферу виробництва, покращує фінансове положення безпосередніх товаровиробників і підвищує конкурентоспроможність малого і середнього вітчизняного бізнесу.

Фінансові можливості лізингу, як високоефективного і надзвичайно глибокого інвестиційного інструменту, що дозволяє оперативно використовувати в виробництві досягнення науково-технічного прогресу, слід розглядати в загальній системі лізингового бізнесу і економічного механізму його реалізації в умовах діючої тепер в країні нормативної бази [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ніколенко Ю.В., Діденко М.М., Шегда А.В. *Основи економічної теорії: Підручник.* - К: Либідь, 1998. – С. 37 - 40.
 2. Закон України про фінансовий лізинг від 11 грудня 2003 року N 1381-IV
 3. Шеломков В. *Лізинг не для всіх// Дебет-кредит.* – 2002. - № 18.
-

Додаткова секція

Рибак Олеся Олександрівна, магістрантка 1 курсу,
Купчак Володимир Романович, д.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту,

**ФОРМУВАННЯ ЗАСАД СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Основою ефективного розвитку підприємництва є забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства тієї чи іншої галузі. Саме тому пріоритетним є сприяння процесу формування на підприємствах системи економічної безпеки, яка стала б запорукою досягнення і підтримання найважливіших економічних індикаторів на рівні, що необхідний для створення умов ефективного функціонування в поточному та перспективному періодах. Особливої актуальності ця проблема набуває тоді, коли з'являється суттєвий підприємницький ризик, недобросовісна конкуренція, а також слабкість або відсутність відповідної нормативно-правової бази діяльності господарюючих суб'єктів. Як стверджує О. В. Митяй, держава повинна виступати координатором і регулятором забезпечення економічної безпеки. Визначальна роль держави в цьому контексті зумовлена, зокрема, наявністю в її органів державно-владних повноважень, головні з яких закріплено Конституцією України, що наділяють їх правом видавати юридичні акти, які є обов'язковими для виконання іншими суб'єктами права, у тому числі підприємствами, установами й організаціями. [1, с. 26].

Оцінка державного регулювання у напрямі досягнення покращення стану економічної безпеки підприємств передусім пов'язана з аналізом основних показників, відповідно до яких можна визначити основні тенденції змін, які відбуваються у підприємницькому секторі. У табл. 1 відображено дані, які демонструють зміни кількості суб'єктів господарювання за розмірами.

Як свідчать дані табл. 1, в цілому впродовж 2013-2017 рр. спостерігались негативні тенденції не тільки щодо кількості господарюючих суб'єктів, а й щодо їхньої структури. У 2017 році функціонувало на 55073 підприємства менше ніж у 2013 році, проте на 31885 підприємств більше ніж у 2016 році, тобто можна відзначити певне пожвавлення господарської активності в Україні.

Такі негативні тенденції насамперед були пов'язані з розгортанням глибинної суспільно-політичної кризи в Україні, а також втратою частини території. Водночас протягом 2014–2015 рр. кількість підприємств (зокрема, малих) після стрімкого скорочення порівняно з 2013 р. залишалась відносно стабільною, а у 2016 р. знову почала зменшуватись. У 2016 р. порівняно з 2015 р. відбулось значне скорочення кількості малих підприємств (на 12,6%) та мікропідприємств (на 14,8%).

Для зміцнення економічної безпеки підприємств, на нашу думку, слід реалізовувати заходи державної політики у напрямі покращення інвестиційного клімату в Україні, що дозволить сформуванню її позитивний імідж на

міжнародному ринку капіталів, скерувати їх у вітчизняний бізнес-простір, створити сприятливе підґрунтя для суттєвої економічної активізації і, таким чином, забезпечити зміцнення економічної безпеки господарюючих суб'єктів, а також ефективно боротися з корупцією та детінізацією економіки, що є стратегічним вектором у забезпеченні економічної безпеки підприємств, а це можливо тільки за умови наявності політичної волі владних структур, позитивного налаштування бізнес-спільноти та широкій участі громадянського суспільства.

Таблиця 1.

Динаміка кількості підприємств за їх розмірами у період 2013-2017 рр. (складено на основі [2])

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення	
						2017 р. від 2013 р.	2017 р. від 2016 р.
Усього підприємств, з них:	393327	341001	343440	306369	338254	-55073	31885
– великі підприємства	659	497	423	382	399	-260	17
частка у %	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-0,1	0,0
– середні підприємства	18859	15906	15203	14869	14934	-3925	65
частка у %	4,8	4,7	4,4	4,9	4,4	-0,4	-0,5
– малі підприємства	373809	324598	327814	291118	322921	-50888	31803
частка у %	95,0	95,2	95,5	95,0	95,5	0,5	0,5

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Митяй О. В. Законодавче забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва в Україні. Управління фінансово-економічною безпекою. 2015. № 1. С. 25-28.
2. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікронідприємства 2013-2017 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 01.05.2018 р.).

Кліщ Христина Володимирівна, магістрантка 1 курсу,
Дмитришин Марта Василівна, к.е.н.,
доцент кафедри обліку та фінансів

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ УКРАЇНСЬКИХ ДОМОГОСПОДАРСТВ

Про те, що українці погано живуть чи дуже бідні не чув певно хіба глухий. Невисокі зарплати, дорогі енергоносії, європейські ціни та первісно-общинний сервіс. Проблеми.

Для того, щоб учасники домогосподарства могли гідно жити їм для цього потрібні фінансові ресурси. Українцям притаманне піклування про дітей: щоб усе мали, щоб якісне, щоб розвивались, вчилися та росли здоровими і

щасливими. Старше покоління, натомість, потребує турботи в контексті догляду, підтримання здоров'я (медикаменти та медичні послуги дуже недешеві), що також вимагає витрат. Тому наші працездатні співвітчизники шукають способи додаткового заробітку, часто їдуть за ним на чужину.

Отже, дуже важливим сьогодні є пошук шляхів грамотного споживання в умовах обмежених ресурсів. Питаннями раціоналізації витрат зокрема, та оптимізації фінансових відносин у сфері домогосподарств займалися багато науковців, як, наприклад: Жук М. О. [1], Задоя О. А. [2], Кізима Т.О. [3], Пачковський Ю.Ф. [4], однак життя не стоїть на місці, а нові ризики та проблеми, нові потреби та можливості вимагають структуризації. На основі узагальнення досвіду економічно розвинутих країн, так і специфіки вітчизняних економічних реалій виокремлюють базові принципи раціоналізації сукупних витрат домогосподарств (рис. 1) [4, с. 121].

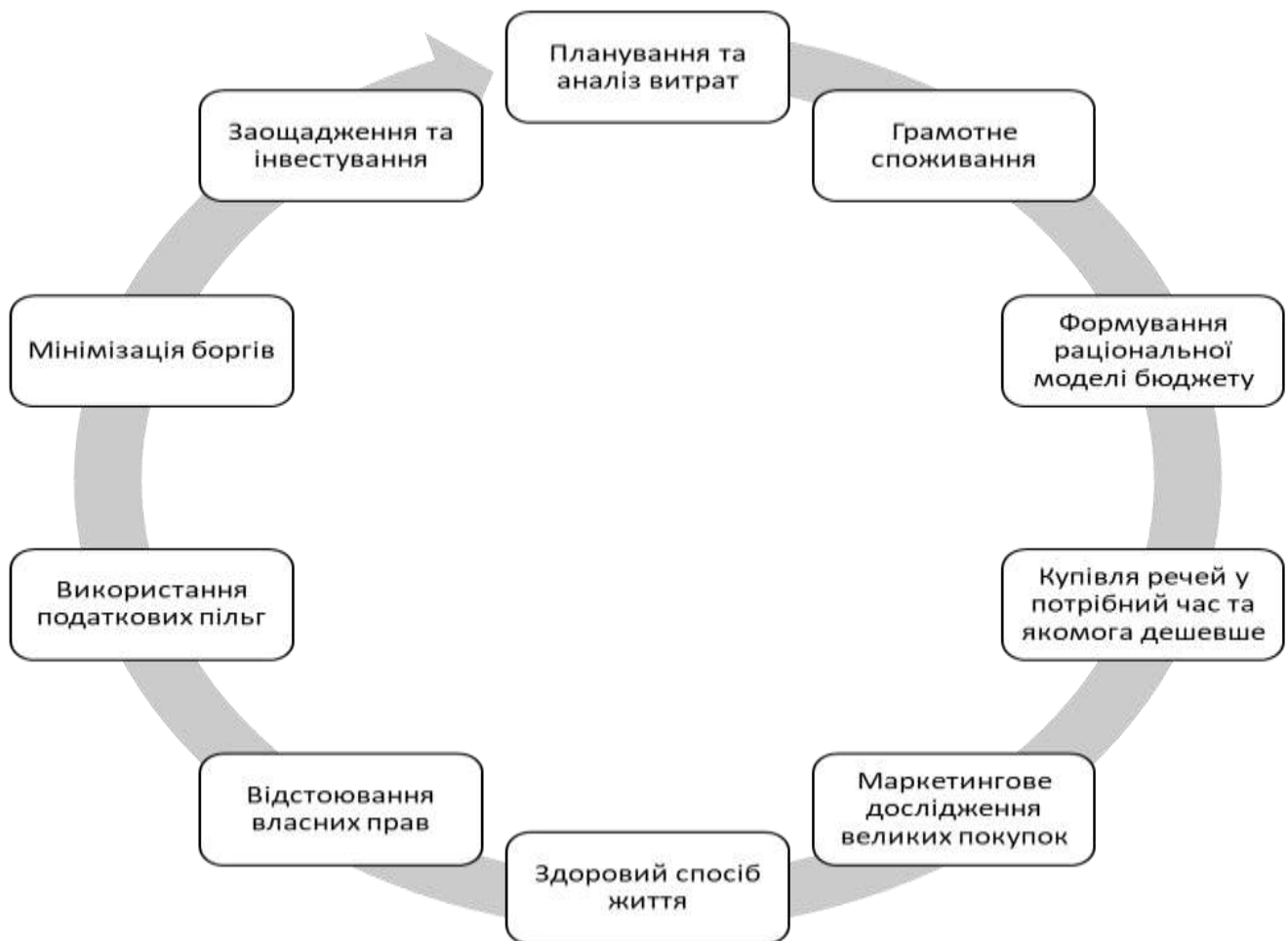


Рис. 1. Базові принципи раціоналізації сукупних витрат домогосподарства [4, с. 121]

Раціоналізація споживання – це не жорстка економія за своєю сутністю. Це вміння витратити на те, на що справді хочеться і треба. Тому такий список раціональних та нераціональних витрат для кожної людини буде

індивідуальним. Однак, спробувати його скласти та обдумати – вже перший крок до успіху.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Жук М. О. Оптимізація споживання та заощаджень домогосподарства в неперервному часі [Електронний ресурс] / М. О. Жук // Актуальні проблеми економіки. - 2016. - № 2. - С. 377-386. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_2_42
 2. Задоя О. А. Споживання та заощадження домогосподарств: доходні та недоходні фактори [Електронний ресурс] / О. А. Задоя // Академічний огляд. - 2016. - № 1. - С. 13–21. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2016_1_3
 3. Кізима Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку [Текст]: монографія / Т.О. Кізима. – К. Знання, 2010. – 431 с.
 4. Пачковський Ю.Ф. Споживча поведінка українських домогосподарств [Текст] : монографія / Ю. Ф. Пачковський, А. О. Максименко ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. - Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2014. - 289 с.
-

Чемний Володимир Зеновійович, магістрант 1 курсу,
Ляхович Галина Іванівна, к.н.д.у, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

На сучасному етапі становлення української державності та прагнення України до членства в Європейському Союзі, в умовах здійснення масштабних реформ адміністративної, політичної, соціальної та іншої спрямованості відбувається пошук шляхів щодо підвищення ефективності формування та прийняття управлінських рішень в діяльності органів державної влади. Саме тому дослідження системного підходу управління у сфері охорони здоров'я, процесів підготовки і прийняття управлінських рішень щодо підтримки суспільного здоров'я, можливості надання якісної та ефективної медичної допомоги кожному громадянину суспільства є актуальними і складними проблемами в управлінні системою охорони здоров'я України.

Основною прийняття управлінського рішення є стратегічне планування розвитку охорони здоров'я на державному й регіональному рівнях повинне передбачати рішення таких завдань, як [1]: створення на основі підвищення ефективності функціонування систем обов'язкового й добровільного медичного страхування ринку медичних послуг, виходячи із забезпечення реальної можливості вибору громадянами медичної установи й лікаря; підвищення якості медичного обслуговування на основі розширення обсягів і поліпшення якості профілактичних заходів, реорганізації мережі медичних установ, у тому числі їх роздержавлення; забезпечення стабільності фінансування системи охорони здоров'я, фармацевтичної й медичної промисловості за рахунок бюджетних асигнувань, залучених коштів, зокрема кредитів міжнародних кредитно-фінансових організацій; розробка й впровадження розширеного набору медичних послуг, надання яких гарантується кожному власнику рахунку обов'язкового медичного страхування; активізація роботи з організації

діяльності санітарної міліції, у функції якої будуть входити оперативний контроль над якістю продовольчих товарів, ліквідації умов виникнення епідемій[2].

Пріоритетними стратегічними орієнтирами розвитку охорони здоров'я в регіонах можуть виступати: підвищення якості кадрового потенціалу; будівництво й введення в експлуатацію об'єктів охорони здоров'я й поліпшення матеріально-технічної бази лікувально-профілактичних установ; забезпечення соціальної й медичної безпеки материнства; підвищення оперативності і якості швидкої й невідкладної медичної допомоги громадянам; забезпечення громадян ліками і розвиток фармацевтичної промисловості; відновлення функціонування санаторно-курортних і оздоровчих закладів; удосконалення лікарської допомоги громадянам; формування їх здорового способу життя; підвищення медичної грамотності різних груп і верств населення.

Моніторинг медико-демографічної ситуації, показників функціонування та ресурсного потенціалу медичних закладів сприяє інформаційному забезпеченню процесу управління галузі. Ефективність кожного раціонального управлінського рішення прямо пропорційна точності та коректності інформації, на основі якої воно прийняте.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Григорович В. Р. *Стратегії регіонального розвитку та реформування медичного обслуговування в Україні в умовах європейської інтеграції* / В. Р. Григорович // *Стратегія регіонального розвитку: формування та механізми реалізації : матеріали підсумк. наук.-практ. конф. за міжнар. участю, – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2016. – С. 105–107.*
2. Карамішев Д.В. *Стратегічні дослідження у державному управлінні системою охорони здоров'я: [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DUTP/2005-2/txts/galuz/05kdvsoz.pdf>*

**Буртик Марія Володимирівна, магістрантка 1 курсу,
Фурса Тетяна Петрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ОСОБЛИВОСТІ ВСТАНОВЛЕННЯ СІМЕЙНОЇ МЕДИЦИНИ

Проблеми, які сьогодні існують в системі охорони здоров'я є різноплановими та принципово важливими як для населення, так і для самої галузі, оскільки синтетично збігаються з характером пріоритетних завдань, що стоять перед державою та органами місцевого самоврядування щодо активізації соціальної політики та побудови потужної медичної інфраструктури. В першу чергу це стосується зменшення смертності населення завдяки здійсненню комплексних заходів, спрямованих на забезпечення мешканців села доступною, своєчасною та кваліфікованою медичною допомогою на всіх рівнях її надання в чому наступність медичної допомоги має важливе значення

Пацієнти все частіше звертаються для надання допомоги до різних провайдерів, що викликає стурбованість з приводу фрагментації допомоги [1]. Питання забезпечення наступності в наданні медичної допомоги залишається

доцесить актуальним при реалізації політики в сфері охорони здоров'я і багато дослідників закликають до узгоджених зусиль для її розв'язання [2].

За визначенням Американської Академії сімейних лікарів (AAFP) наступність допомоги є процес, при якому пацієнт і лікар спільно беруть участь в поточному управлінні медико-санітарною допомогою з метою високої якості, економічно ефективною медичною допомогою. Безперервність і наступність допомоги є головною метою при запровадженні інституту сімейної медицини для забезпечення якості надання медичної допомоги пацієнтам. [2].

Втілення в практичну діяльність системи охорони здоров'я АСУ «Реєстр пацієнтів» потребує запровадження автоматизованих експертно-аналітичних систем і формування єдиного інформаційного простору. [3]

Незважаючи на велику кількість нормативно-правових документів, прийнятих з метою реформування галузі охорони здоров'я, просування реформ відбувається досить повільно. Ми схиляємось до думки, що наявність великої кількості розпорядчих урядових, галузевих і відомчих документів може призводити до того, що ці документи нерідко дублюють і суперечать один одному, що ускладнює їх застосування, та, як результат, не сприяють поступальному розвитку системи сімейної медицини, призводять до негативних наслідків, гальмуючи та стримуючи її розвиток

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Весельський В. Л. Деякі стратегічні підходи до реформування галузі охорони здоров'я України / В. Л. Весельський // Матеріали XI конгресу СФУЛТ. – Полтава-Київ-Чикаго, 2016. – С. 28.*
2. *Стан впровадження сімейної медицини в Україні / В. Л. Весельський, С. В. Кравченко, Н. Ю. Кондратюк, Є. М. Кривенко // Зб. наук. праць Укр. ін.-ту громадського здоров'я. – К., 2007. – Випуск 1. – С. 56–65.*
3. *Гаврилюк О. Ф. Проміжні результати виконання цільової комплексної програми удосконалення системи медичної допомоги в сільському районі / О. Ф. Гаврилюк // Вісн. соц. гігієни та орг. охорони здоров'я України. – 17 – № 2. – С. 62–65.*

Мулик Олександр Романович, магістрант 1 курсу,

Ляхович Діана Степанівна,
*викладач кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін,*

Ляхович Уляна Іванівна, к.ю.н., доцент,
*доцент кафедри гуманітарних та
фундаментальних дисциплін,*

ДОГОВІРНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Під безпекою договірних відносин необхідно розуміти такий стан господарюючого суб'єкта, при якому життєво важливі компоненти його структури і діяльності характеризуються високим ступенем захищеності від небажаних змін через цивільно-правові за характером відносини двох і більше сторін, які спрямовані на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків.

Вважаємо, що для встановлення місця безпеки договірних відносин у економічній безпеці підприємства в цілому доцільно дослідити систему безпеки підприємства.

У такий спосіб, система безпеки підприємства – це комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних і пропагандистських заходів, спрямованих на кількісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз [1, с. 4].

Основними елементами системи безпеки підприємства є: 1) захист комерційної таємниці та конфіденційності інформації; 2) комп'ютерна безпека; 3) внутрішня безпека; 4) безпека будинків та споруд; 5) фізична безпека; 6) технічна безпека; 7) безпека зв'язку; 8) безпека господарсько-договірної діяльності; 9) безпека перевезень вантажів та осіб; 10) безпека рекламних, культурних, масових заходів, ділових зустрічей та переговорів; 11) протипожежна безпека; 12) екологічна безпека; 13) радіаційно-хімічна безпека; 14) конкурентна розвідка; 15) інформаційно-аналітична робота; 17) експертна перевірка механізму системи забезпечення [2, с. 142].

Із аналізу вищезазначених структурних елементів можна зробити висновок, що безпека господарсько-договірної діяльності згадується поряд із іншими видами безпеки, що формують цілісну систему. А це означає, що безпека договірних відносин і економічна безпека підприємства співвідносяться як часткове і загальне поняття.

Таким чином, безпека договірних відносин є одним із елементів безпеки підприємства в цілому. Безумовно, на досліджуваний вид безпеки істотно впливають й інші види безпек, а на практиці це означає, що порушення безпеки в будь-якій із сфер однозначно вплине на безпеку договірних відносин. До того ж, для того аби усвідомлювати і вчасно реагувати на загрози, які впливають на безпеку договірних відносин, необхідно, насамперед, чітко дотримуватись принципів організації безпеки договірних відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Подлужна Н. О. *Організація управління економічною безпекою підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01. Донецьк, 2004. 22 с.*
 2. Кузенко Т.Б. *Тактичне і стратегічне планування економічної безпеки підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 3. С. 142-151.*
-

**Тидір Олексій Олександрович, магістрант 1 курсу,
Дмитришин Марта Василівна, к.е.н.,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ПРОБЛЕМИ НАДАННЯ СУБСИДІЙ В УКРАЇНІ

Зростання ціни на комунальні послуги загалом та газ зокрема, в умовах низької купівельної спроможності українців зумовлює зростання звернень вітчизняних домогосподарств за субсидіями. Кожне підвищення ціни на газ; навіть поява інформації у засобах масової інформації з цього питання викликає нову хвилю обговорення проблем та перспектив відшкодування вартості житлово-комунальних послуг населенню у наступному опалювальному сезоні.

І справді, у кожному суспільстві існують категорії людей, чий сім'ї постійно або тимчасово потребують державної підтримки та допомоги. Таким чином субсидії займають сьогодні чільне місце у системі соціальних виплат в Україні.

За офіційними даними Державної служби статистики України за підсумками 2017 року субсидії отримали велика кількість домогосподарств (таблиця 1.).

З таблиці 1. Можемо побачити значну диференціацію надання субсидій домогосподарствам у міських та сільських поселеннях. Тут кількість виданих субсидій значно на користь міських мешканців.

Якщо у міських поселеннях більша кількість одержувачів субсидій на житлово-комунальні послуги викликано більшою концентрацією власне комунальних послуг та їх більшою кількістю, то регіональна диференціація викликана різною густотою та рівнем доходів домогосподарств.

Таблиця 1

Кількість домогосподарств, яким призначено субсидію на відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг у 2017 році (осіб) [1]

№ з/п	Охоплення	Домашні господарства, які звернулися за субсидіями	Домашні господарства, яким призначено субсидії	Домогосподарства, які отримують субсидії (на кінець 2017 року)
1.	Вся Україна	8202534	8809359	6920663
2.	Міські поселення	5538473	6026535	4629850
3.	Сільські поселення	2664061	2782824	2290813

Безсумнівно компенсація частини вартості житлово-комунальних послуг є необхідним елементом соціального захисту населення держави. Однак, на нашу думку, кількість отримувачів субсидій на сучасному етапі набула надто масових масштабів. Це безпосередньо створює загрозу розвитку патерналісткого ставлення до держави та зниження зацікавленості як в енергомодернізації житла та економії комунальних послуг; так і в пошуку додаткових джерел доходу. Крім того, субсидії складають значну частину витратків бюджету, що відволікає ці кошти з фінансування розвитку.

Виходячи з цього, на нашу думку, направленість соціальної політики України доцільно спрямувати на забезпечення високого рівня доходів населення, а не їх пільгового забезпечення. Окрім вирішення попередніх проблем, це дозволить також покращити моральний стан та віру у себе серед окремих груп населення, які відчуватимуть себе більш самодостатніми заробляючи, а не отримуючи допомогу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Експрес випуск «Про надання населенню субсидій (за 2017 рік)» [Електронний ресурс]: Державна служба статистики України. – Офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>*
-

Федорняк Уляна Любомирівна, магістрантка I курсу,
Ляхович Галина Іванівна, к.н.д.у, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНИХ РИЗИК У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Будь-яке туристичне підприємство відчуває економічні ризики, пов'язані з його виробничою, комерційною, посередницькою та іншою діяльністю, а підприємець відповідає за наслідки управлінських рішень, які приймаються. Фактор ризику змушує підприємця економити фінансові та матеріальні ресурси, розраховувати ефективність нових проектів, комерційних угод.

Ризик у туристичній діяльності - це ймовірність того, що підприємство зазнає збитків або витрат, якщо прийняте управлінське рішення не здійсниться, а також якщо при прийнятті цих рішень були допущені прорахунки чи помилки. Валютні ризики відображають загрозу валютних витрат, пов'язаних зі зміною курсу однієї іноземної валюти по відношенню до іншої, в тому числі національної валюти, при здійсненні зовнішньоекономічних, кредитних та інших валютних операцій. Для туристичних підприємств цей ризик завжди має суттєве значення [1].

Однак якщо розглянути досвід роботи невеликих туристичних агенцій, яких сьогодні досить багато в Україні, найперше валютний ризик проявлятиметься у ціновому вираженні туристичної послуги. Коли клієнт туристичної фірми замовляє тур за кордон, оплачує його та безпосередньо виружає у подорож – то між цими моментами проходить певний проміжок часу. Таким чином, в умовах нестабільності валютного ринку та необхідності проводити всі платежі у національній валюті, туристичні підприємства мають справу з певним курсовим лагом.

Звісно, найпершим способом вирішення проблеми можливих збитків є використання додаткової націнки до вартості туру. Однак, в умовах великої конкуренції на ринку, значної кількості пропозицій, підвищення ціни може зумовити відтік клієнтів.

Таким чином, туристичні фірми повинні шукати шляхи:

- синхронізації грошових потоків за туристичні послуги між клієнтом, туристичною агенцією та туроператором (прямим надавачем такої послуги);
- покращення роботи з постійними клієнтами, що не так гостро відчуватимуть різницю в ціні обираючи надічний сервіс.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Орлова В.В. *Особливості розробки прогнозів розвитку туристичної галузі / В.В. Орлова // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Науковий*

Винник Василь Васильович, *магістрант 1 курсу,*
Романчукевич Мар'яна Йосипівна, *к.е.н., доцент.,*
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

РІВНІ МОДЕЛІ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНOSTІ КОМПАНІЇ

В умовах глобалізації, зростання масштабів та різноманітності напрямків конкурентної боротьби, значного підвищення вимог та ринкової влади споживачів, а також інших конкурентних викликів, компанії шукають нові шляхи створення та збереження конкурентних переваг. На розвинених ринках, які переживають стадію насичення, подібні зміни зовнішнього середовища змушують компанії розширювати горизонти планування і більшою мірою орієнтуватися на клієнта.

Клієнтоорієнтованість слід розглядати як складну систему, що охоплює кілька основних елементів: колективні цінності, поведінку співробітників, процеси і регламенти компанії. Рівні розвитку окремих елементів можуть бути більш однорідними в умовах зрілих ринків і більш високого рівня конкуренції, тоді як на ринках, що розвиваються вони можуть досить сильно відрізнятись.

Слід відзначити, що можливість орієнтуватися на клієнта забезпечується завдяки ув'язці і злагодженій взаємодії всіх процесів, зазначених вище у єдину систему. Існування окремих, розрізнених елементів клієнтоорієнтованості дає якийсь позитивний ефект, але не дозволяє говорити про ефективне управління взаєминами, а також послідовну орієнтацію компанії на клієнта. Об'єднання розрізнених процесів в єдину систему є першим кроком до побудови клієнтоорієнтованої компанії.

Для технологізації клієнтоорієнтованості в сучасному управлінні застосовуються CRM-системи. CRM-система (Customer Relationship Management – «управління взаєминами з клієнтами») – це інформаційна система, призначенням якої є автоматизація бізнес-процесів компанії, що забезпечують взаємодію всіх її підрозділів з клієнтами на рівні, визначеному CRM-ідеологією. Така система, з одного боку, вирішує завдання, спрямовані на задоволення і утримання клієнтів, з іншого – служить оптимізації діяльності компанії, скорочуючи витрати, пов'язані з пошуком і обробкою інформації, аналізом даних, управлінням продажами [1].

Клієнтоорієнтованість означає, що сьогодні мало продати товар або послугу клієнтові – їх треба продати правильно. Потрібно, піднести, упакувавши товар або послугу, виходячи з переваг клієнта, його смаків, можливостей. Таким чином, формується тенденція збільшення персоналізації клієнта. Форми і методи роботи з ним стають основою корпоративної бізнес-моделі компанії.

Таким чином, орієнтація на клієнта є складним багаторівневим явищем, яке має суттєвий вплив на діяльність компанії. Саме наявність цілісної системи

з працюючими взаємозв'язками між процесами (рівнями моделі) дозволяє говорити про орієнтацію компанії на клієнта в рамках взаємин, що передбачає не тільки діяльність по збору і аналізу даних про клієнта, а й послідовне формування відповідних управлінських механізмів відбору клієнтів за ступенями їх значимості для компанії і адаптації до клієнтського потоку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. I. Payne A. 2006. *Handbook of CRM: Achieving Excellence In Customer Management. Butterworth-Hainemann: Burlington, MA.*
-

Легун Роксолана Миколаївна, *магістрантка 1 курсу,*
Фурса Тетяна Петрівна, *к.е.н., доцент,*
доцент кафедри обліку та фінансів

ІНВЕСТИЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ В УКРАЇНІ.

За умови системної реалізації інвестицій у формі інновацій інвестиційний потенціал перетворюється на процес впровадження у виробництво найновіших досягнень науково-технічного прогресу, що в результаті приводить до збільшення майбутньої вигоди. Саме у такий спосіб інвестиції стають визначальним чинником економічного зростання

Інвестиційне середовище це – сукупність ресурсів, факторів і умов для інвестування. Тобто, визначення відображає величину матеріальних, нематеріальних, фінансових та інших інвестиційних ресурсів, які можуть бути використані для відтворення і розвитку суб'єктів економічної діяльності на території регіону в умовах інвестування.

У динамічних реаліях сьогодення інвестиційний потенціал поступово починають визначати як категорію, яка віддзеркалює складну діалектику, що доводить своїм визначенням В.В. Бочарова : «інвестиційний потенціал – це взаємодія інвесторів і реципієнтів інвестицій у зв'язку з використанням джерел довгострокового пріоритетного розвитку в окремому середовищі [1]. Де слід виділити:

Організацію інвестиційних можливостей, яка полягає у формуванні відповідного інвестиційного процесу та необхідних організаційних структур управління ним на основі створення нових або вдосконалення існуючих можливостей видів економічної діяльності регіону. [2]

Діагностику та моніторинг як прояви функції контролю інвестиційних можливостей, що повинні здійснюватися з метою досягнення поставлених цілей і подолання проблемних ситуацій. Моніторинг забезпечує контроль за перебігом реалізації та визначення результативності й ефективності створених можливостей, а також подальше їх коригування. Під діагностикою розуміють оцінку існуючих потенційних можливостей регіону, галузі, підприємства, а під моніторингом – інформаційне забезпечення процесу цілеспрямованого спостереження за об'єктами розробленої системи в просторі і в часі, тобто моніторинг є ефективним інструментом для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, формування та використання інвестиційного потенціалу в інвестиційному середовищі у розрізі його управлінської компоненти та з

урахуванням існуючої структури економіки України в розрізі видів економічної діяльності. Такий структурно-видовий підхід дозволяє сформулювати стратегічні цілі для розвитку території з урахуванням гармонізації інтересів всіх учасників цього процесу.

Управління умовами використання інвестиційних ресурсів має стати дієвим інструментом планування, прогнозування, мотивації та контролю на регіональному рівні для покращення інвестиційного середовища України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борщевський В. В. *Іноземні інвестиції як чинник регіонального розвитку* / В.В. Борщевський // *Фінанси України*. – 2016. – №10. – С. 108–117.
 2. *Говорун Я.В. Оцінка інвестиційного потенціалу регіону* / Я.В. Говорун // *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. – 2017. – №1. – С. 153-161.
-

Романський Степан Ярославович, *магістрант 1 курсу,*
Ляхович Галина Іванівна, *к.н.д.у, доцент,*
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

СИСТЕМА ФІНАНСУВАННЯ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

В умовах розгортання сучасних глобалізаційних процесів, зростання частки нематеріальної складової у структурі світового ВВП, посилення ролі людського капіталу в економічному розвитку країни особливого значення набуває стан здоров'я населення. Як свідчить досвід високорозвинених країн, а також країн із трансформаційними економіками, найбільшою проблемою сучасних систем охорони здоров'я залишається дисбаланс у їх ефективності та справедливості.

Відтоді як Україна здобула незалежність, зміни у структурі та організації системи охорони здоров'я відбуваються але мають ряд недоліків: – нестача державних коштів призводить до заміни безоплатної медичної допомоги платною, відбувається нерегульоване та неконтрольоване зростання цін на медичні послуги і поширюється неофіційний ринок надання медичної допомоги; – заходи щодо формування багатоканального фінансування здійснюються повільно; – державні та комунальні медичні заклади продовжують залишатися у статусі бюджетних установ, які фінансуються за залишковим принципом; – відбувається погіршення стану здоров'я населення внаслідок зниження рівня життя та забруднення навколишнього середовища; – існуюча нормативно-правова база з охорони здоров'я України є недосконалою і неповністю відповідає міжнародним вимогам; – темпи технічної модернізації медичних установ не відповідають реальним потребам; – заробітна плата медичного персоналу залишається досить низькою і не залежить від обсягу і якості роботи, що призводить до поширення зловживань у цій сфері; – послуги приватних клінік для більшості населення залишаються недоступними. [1]

В Україні, як і в інших європейських країнах, відсутній кореляційний зв'язок між масштабним фінансуванням медицини та покращанням здоров'я

громадян завдяки більш якісному наданню послуг з обстеження хворих, забезпеченню медикаментами тощо. [2].

Отже, недоліки існуючої вітчизняної системи охорони здоров'я, кардинальні зміни у соціально-економічній сфері, незадовільна екологічна ситуація, критична демографічна ситуація і незадовільний стан здоров'я населення вимагають нагального вирішення актуальних проблем галузі, удосконалення організації фінансування і покращання її діяльності (наприклад, розробка нормативів фінансування на одного жителя району та області, покращання роботи з пошуку додаткових джерел фінансування охорони здоров'я тощо). Однак щорічне збільшення фінансування охорони здоров'я без запровадження інструментів підвищення ефективності використання ресурсів та мотивації медичних працівників до підвищення якості послуг, що надаються ними, не дозволить покращити якість медичного обслуговування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойчак М.П. *Формування єдиного медичного простору як важливої складової реформування охорони здоров'я України* / М.П. Бойчак, Л.А. Голик, Я.Ф. Радий // *Охорона здоров'я України*. – 2016. – №3. – С. 39-44.
 2. Лободіна З. *Передумови формування альтернативних джерел фінансового забезпечення охорони здоров'я* / З. Лободіна // *Галицький економічний вісник*. – 2017. – № 3. – С. 78–82.
-

Рубінський Михайло Михайлович, *магістрант 1 курсу,*
Карпишин Наталія Іванівна, *к.е.н., доцент,,*
доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія,

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ефективна бюджетно-податкова політика є однією з головних умов динамічного розвитку економіки України. Діюча податкова система визначає рівень доходів Державного та місцевих бюджетів і, зрештою, темпи економічного розвитку держави. За допомогою впливу на господарську діяльність і фінанси, а також через бюджетно-нерозподільчі процеси формується інвестиційний клімат у країні, створюються умови для реалізації соціально-економічних і політичних функцій держави.

Широке коло питань, пов'язаних з удосконаленням бюджетно-податкового регулювання економічного розвитку, висвітлюється у працях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів В.А. Андрущенко, І.В. Запатріної, С.І. Юрія та інших.

Більшість з них зазначають, що бюджетна політика є дієвим інструментом стимулювання економічного та соціального розвитку суспільства [2, с.35]. Важливим є постійне удосконалення інструментів бюджетного-податкового регулювання, виходячи з особливостей розвитку економічної системи країни.

Реалізація фінансової політики передбачає запровадження дієвого механізму управління бюджетним процесом і державним боргом, визначення стратегічних цілей розвитку держави з урахуванням можливостей бюджету у

середньостроковій перспективі, забезпечення прозорості та послідовності бюджетної політики [1, с.395].

Таким чином, пріоритети фінансової політики мають формуватися на засадах комплексного підходу. По-перше, у контексті формування концепції фінансової політики держави та регіонів з урахуванням результатів аналізу внутрішніх і зовнішніх факторів, які визначають процеси розвитку суспільства. По-друге, у процесі врахування ієрархічних складових державної системи пріоритетів: стратегічні пріоритети держави та середньострокові пріоритети регіонів. Виконання вимоги комплексного підходу до формування і реалізації пріоритетів фінансової політики можливе шляхом орієнтації на виконання ключових завдань певного етапу розвитку суспільства і забезпечення тісного взаємозв'язку між основними елементами фінансової політики.

Отже, фінансова політика, здійснюючи ефективний перерозподіл валового внутрішнього продукту, тим самим спроможна створювати стимули і умови для макроекономічної стабілізації та подальшого сталого розвитку суспільства. Сучасна держава може дати свого роду «імпульс», «поштовх» для росту економіки, за рахунок проведення виваженої фінансової політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адаменко І. П. Фінансові аспекти нової регіональної політики держави / І.П. Адаменко // *Економічний вісник університету. Переяслав-Хмельницький державний університет імені Григорія Сковороди.* – 2015. – Вип. 26/2. – С. 392-397.
2. Юрій С. І. Становлення доктрини фінансової системи України: монографія / За ред. С. І. Юрія, О. М. Десятнюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 190 с.

**Кушнірчук Юлія Іванівна, магістрантка 1 курсу,
Фурса Тетяна Петрівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів,**

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО РИНКУ

Фармацевтична галузь в сучасному світі відіграє велику роль у суспільстві та являє підвищену необхідність у висококваліфікованих кадрах, наукових розробках, інвестиціях і постійному оновленні виробничого апарату, відмінний від інших галузей регуляторний режим і, нарешті, жорстка конкуренція як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках.

Фармацевтичний ринок характеризується надзвичайними динамічністю і потенціалом зростання. Найважливішою умовою створення підприємствами довгострокових конкурентних переваг на ринку фармацевтичних продуктів України є належне застосування теоретичних моделей та технологій сучасного дослідження.

Для фармацевтичної галузі ці особливості проявляються в необхідності характерної поведінки підприємства в процесі сегментування, цілеспрямованого (таргетування) та позиціонування[1].

Нами доведено, що стратегії фармацевтичних підприємств, відрізняються від споживчих товарів тим, що етапи стратегічного планування мають передбачати багатоаспектність, консеквентність і виявлятися у логічному

виокремленні трьох сегментів (лікарів, фармацевтів, споживачів) для двох груп товарів (рецептурних і безрецептурних фармацевтичних продуктів).

Стейкхолдерами підприємства є всі особи або групи осіб, які є об'єктами або суб'єктами діяльності та політики підприємства як на місцевому, так і на глобальному рівні. До складу стейкхолдерів, які мають відношення до бізнесу, входять: працівники, споживачі та клієнти, постачальники, місцеві громади та їх організації, дочірні підприємства та філіали, партнери по бізнесу, інвестори, акціонери; окремо в цю групу входить також навколишнє природне середовище[2].

Таким чином, основною метою фармацевтичного підприємства є задоволення здорових потреб споживачів відповідно до гуманних інтересів суспільства на основі пошуку можливостей створення нових продуктів, які більшою мірою задовольняють потреби покупців. Підприємство має відмовлятися від виробництва та продажу таких товарів, які суперечать інтересам споживачів взагалі і особливо, якщо вони можуть заподіяти шкоду споживачеві і суспільству в цілому

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева О. *Отличительные черты, определяющие конкурентоспособность ВУЗов* // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.megaport-nn.ru/content/articles/19157/>
2. Шведун В.А. *Проблемы формализации процессов формирования и распределения рекламного бюджета отечественных предприятий на примере фармацевтики* / В.А. Шведун // *Соціально-економічний розвиток сучасного суспільства: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції науковців, викладачів, спеціалістів, (Харків, 12–14 листопада 2016 р.)*. – Х.: КНТЕУ, ХТЕІ КНТЕУ, 2016. – С. 147–148.

Чебан Іван Іванович, магістрант 1 курсу,
Ляхович Галина Іванівна, к.н.д.у, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ

У сучасному світі якість управління фінансовими процесами та їх державне стимулювання стали визначальним фактором конкурентоспроможності національних економік. Однак, через непослідовність у проведенні фінансової політики та відсутність як стратегії фінансового розвитку країни, так і більшості суб'єктів господарювання, в Україні закріплюються тенденції до зниження конкурентоспроможності національної економіки, гальмування розвитку високотехнологічних галузей промисловості та регресивного розвитку економіки.

Стратегію можна розглядати як кінцевий результат стратегічного планування, управлінських рішень в сфері охорони здоров'я. Потреба оперативної реакції на динамічні процеси навколишнього середовища обумовлює необхідність дотримання такої специфічної характеристики планування, як гнучкість. Таким чином одне з призначень стратегії полягає в

тому, щоб забезпечити збалансованість і загальний напрямок розвитку всієї багатокомпонентної системи сфері охорони здоров'я. [1]

Основними принципами глобальної стратегії управління фінансовими ресурсами є :

- оптимізація матеріальних і фінансових потоків;
- аналіз і аудит, контроль, як усієї діяльності, так і управлінських рішень, що приймаються в ході здійснення цієї діяльності;
- прогнозування можливих варіантів і напрямів розвитку фінансової стратегії щодо структури, капіталу, заборгованості, рівня дивідендів, фінансових результатів, виробничого потенціалу;
- фінансування ефективного розвитку установи в сфері охорони здоров'я та ін.

Зарубіжна доктрина містить сукупність позицій стратегічного управління. Окремі автори трактують стратегічне планування як процес визначення цілей організації; фінансових ресурсів, необхідних для їх досягнення; політики. [2].

З урахуванням вказаних недоліків поняття «фінансова стратегія», було уточнено його визначення як одного з найважливіших видів функціональних стратегій, що забезпечує основні напрямки його фінансової діяльності шляхом формування довгострокових фінансових цілей та завдань фінансової політики, вибору найефективніших шляхів їх досягнення, адекватного коректування обсягів та напрямів формування грошових коштів, їх розподілу та використання при зміні умов зовнішнього середовища, тобто фінансова стратегія в основному спрямована на досягнення кількісних змін. Але для досягнення якісно нового стану, установі слід формувати і реалізовувати стратегію фінансового розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кіндрацька Г. І. *Фінансова стратегія організації: напрями удосконалення методики розроблення* / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик // *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. – 2017. – № 594. – С. 244–253.
2. Колодізев О. М. *Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки : монографія* / О. М. Колодізев. – Х. : ФОП Лібуркіна Л.М.; ВД «ІНЖЕК», 2009. – 240 с

**Гладюк Роксолана Василівна, магістрантка 1 курсу,
Синиця Світлана Михайлівна, к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів**

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Власність держави є необхідним елементом ринкової економіки. Тільки держава може взяти на себе вирішення великих і складних завдань, які є важливими для всього суспільства, включаючи сектор приватного підприємництва. Важливим аспектом економічної політики держави є забезпечення дієвої моделі управління державним сектором, котра має здійснювати позитивний вплив на конкурентоспроможність національної економіки в цілому. При цьому в рамках загальної моделі управління

державним сектором слід визначитися із застосуванням ефективних фінансових інструментів впливу на державний сектор економіки.

Серед наукових праць, в яких досліджуються питання впливу та управління державним сектором економіки, його проблеми та розвиток в сучасних умовах, можна назвати дослідження таких вітчизняних вчених, як О.М. Головінов, М. М. Шкільняк [6, 7, 7], А. М. Стельмашук [4], Р. А. Муха [3].

Метою даної статті є з'ясування проблем та виявлення тенденцій в державному секторі економіки, розгляд основних фінансових інструментів впливу на державний сектор, формування системи пропозицій з удосконалення управління ним.

Більшість країн світу проводять політику оздоровлення національних економік шляхом пошуку оптимального співвідношення між державним та приватним секторами, що знаходить відображення, зокрема у послідовному, взаємоузгодженому та системному проведенні процесів приватизації та націоналізації, вдосконаленні регуляторної політики, а в цілому – в еволюції моделей управління державним сектором [4].

Головним завданням успішного розвитку країни є досягнення оптимального розміру державного сектора. Як свідчить міжнародний досвід, відомі два основні способи визначення оптимального розміру державного сектора: визначення соціально значущих видів діяльності, якими повинні займатися державні підприємства без застосування до них будь-яких кількісних обмежень; строге обмеження кількості державних підприємств незалежно від виду їх діяльності.

В цілому державний сектор в Україні можна охарактеризувати як таким, що достатньо великий за обсягом, різноманітний за організаційно-правовими формами господарювання, а за результативністю – низькоефективний. Частка державного сектору у ВВП країни складає, за оцінкою Євростату, з урахуванням комунального сектору – 27 %, у Канаді, Англії, Італії – близько 15%, у США й Німеччині – близько 20 %, у Польщі – 25 % [7].

Основними інструментами, що дають змогу регулювати величину державного сектору є: приватизація, корпоратизація і націоналізація [8].

Результатами приватизації в теорії повинні бути: зниження навантаження на державний бюджет, скорочення бюджетного дефіциту, зменшення розміру державного боргу, підвищення ефективності роботи і модернізація приватизованих суб'єктів [4].

Аналізуючи процеси приватизації, більшість дослідників наголошують на її неринковому характері, коли не було створено дієвих власників, не було залучено суттєвих інвестицій, не відбулося економічного зростання, не було забезпечено зростання життєвого рівня населення, а навпаки, відбувся різкий спад виробництва, життєвого рівня населення тощо. А необґрунтовані заборони на приватизацію призвели до використання державного майна не за призначенням, його руйнування, відчуження за нелегальними схемами, і як наслідок втрати інвестиційної привабливості [8].

Чинне законодавство залишається на межі проведення масової приватизації, що є суперечливим та недосконалим, не відповідає стану

економіки в сучасних умовах та, як наслідок, приводить до низької ефективності управління державним майном. Таким чином, одним з напрямів підвищення ефективності використання майна державних підприємств та організацій у сучасних умовах є передача його в оренду.

Також інструментами впливу на державний сектор виступають: бюджетно-податкова політика; грошово-кредитна політика:

До непрямих інструментів грошово-кредитного регулювання відносяться наступні: здійснення дисконтної політики, зміна курсу національної валюти, емісія грошей в рамках визначених нормативів.

На державних підприємствах можуть існувати різні системи стимулювання. Обмежене використання такого стимулу, як підвищення заробітної плати, та високий ступінь гарантії зайнятості можуть деякою мірою підвищити ефективність роботи працівників державного сектору.

На основі зробленого аналізу можна визначити наступні необхідні кроки в управлінні державним сектором:

– удосконалення існуючої законодавчої бази та реформа системи управління об'єктами державної власності;

– проведення в повному обсязі інвентаризації та створення єдиного реєстру державного майна, проведення моніторингу управління державною власністю;

– визначення галузей, пріоритетних для приватизації, та галузей, в яких підприємства мають залишатися в державній власності. Складання для кожної галузі обмеженого переліку об'єктів, що не підлягають приватизації;

– прийняття Державної програми приватизації, яка передбачатиме розроблення індивідуальних програм підготовки галузей до реформування та їх здійснення, переорієнтація після завершення масової приватизації діяльності Фонду державного майна на управління державною власністю та відповідне реформування його структури;

– розробка та прийняття стратегії розвитку державного сектору економіки, вдосконалення управління корпоративними правами держави;

– прийняття Закону про Фонд державного майна України як центральний орган виконавчої влади з управління державною власністю.

Таким чином, сформована в Україні система управління об'єктами державної власності, виявила себе малоефективною за багатьма параметрами, оскільки недосконала законодавча база та невисокий рівень спеціалізації системи не забезпечують необхідне управління розвитком державного сектора з боку держави; кількість суб'єктів і об'єктів управління не відповідає необхідним потребам, створюючи надмірне навантаження на державу та відволікаючи значні ресурси країни на виконання функцій управління. Такий механізм повинен базуватися на пріоритетах управління державною власністю та на ефективному застосуванні фінансових інструментів впливу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Головінов О. М. Загальнотеоретичні засади функціонування державного сектору / О.М. Головінов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 5-17.*

2. Муха Р. А. Державна власність як об'єкт управління в ринковій економіці / Р.А. Муха // *Наука й економіка*. – 2009. – № 3. – С. 256.
 3. Чистов С. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / С. М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко; за ред. С. М. Чистова. – К. : КНЕУ, 2000. – 325 с.
 4. Шкільняк М. М. Управління державною власністю: міжнародний досвід, еволюція, принципи / М. М. Шкільняк // *Наука й економіка*. – 2011. – № 2. – С. 83-93.
 5. Шкільняк М. М. Концептуальні інновації управління державною власністю / М.М. Шкільняк // *Галицький економічний вісник*. – 2011. – № 5. – С. 37-41.
-

Бородайкевич Роман Дмитрович, магістрант 1 курсу,
Білецька Ірина Мирославівна, к.е.н., доцент,
завідувач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту,

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В СТРУКТУРІ СВІТОВОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ

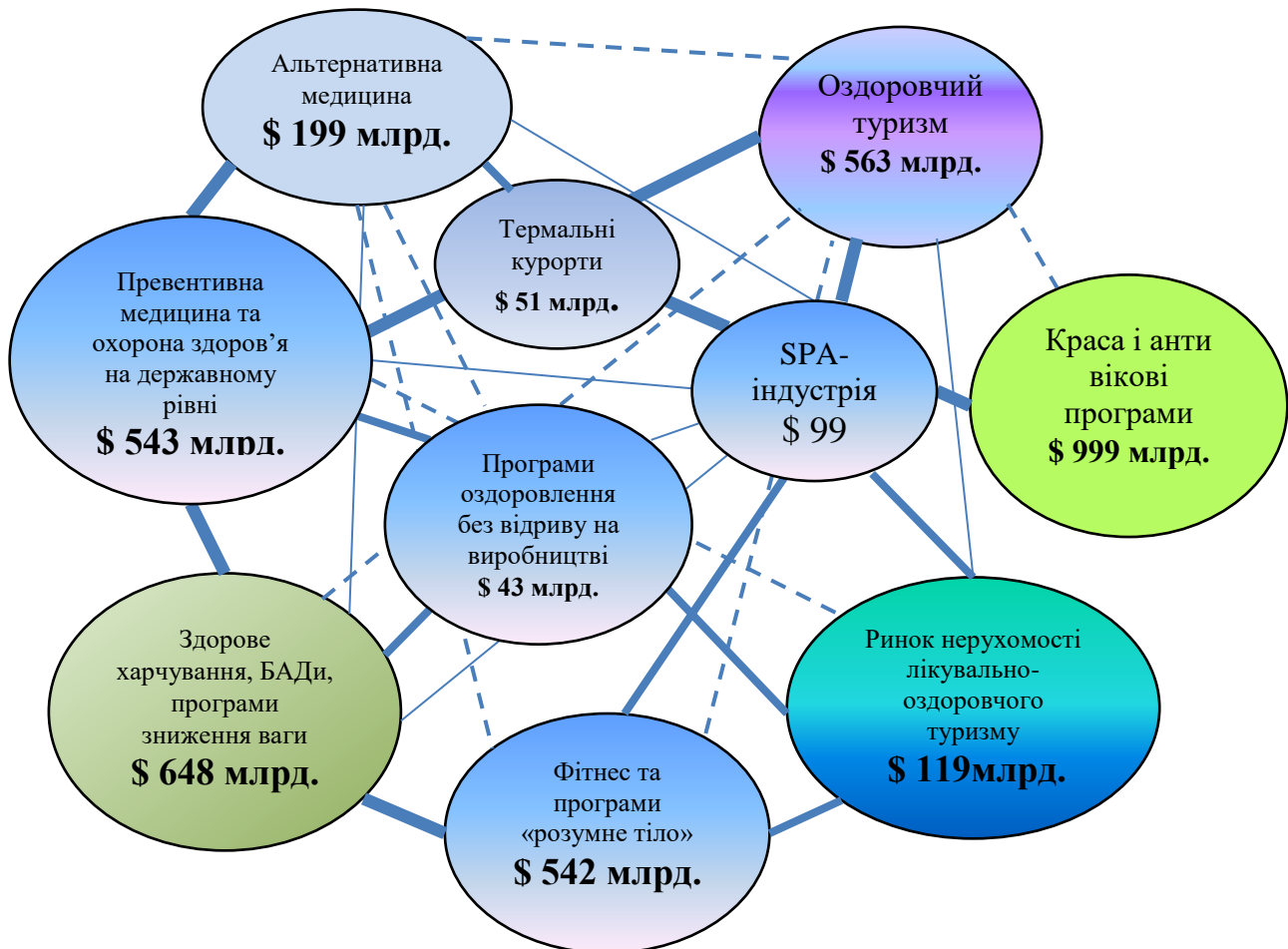
Міжнародний туризм з медичними та профілактичними цілями не є новим феноменом. Проте, якщо аналізувати тенденції його розвитку та становлення у сучасному розумінні, то варто виокремити таку суттєву особливість. Протягом XVII-XX ст. ринок медичного туризму був представлений лиш сегментом заможних туристів з розвинених країн, які орієнтувалися на дві дестинації – Європу і США. Наприкінці XX ст. ситуація на ринку змінилася. Процеси глобалізації світової економіки, зокрема транснаціоналізація економік, якісно переформатували ринок медичного туризму, ініціювавши розвиток нового сегменту ринку - подорожуючих з середнім рівнем доходів та географічну диверсифікацію ринку - збільшення кількості країн, котрі позиціонують себе як центри медичного туризму.

Проведення кількісної оцінки полягає у неможливості точної статистики туристичного потоку саме з медичними цілями через поєднання в одній подорожі одразу кількох мотивів: медичних, лікувально-оздоровчих, рекреаційних тощо [1, 2].

Тому, зазвичай, медичний туризм розглядають як частину лікувально-оздоровчого ринку.

Аналіз статистики розвитку лікувально-оздоровчого ринку засвідчив позитивні тенденції до зростання. Так, за останні п'ять років ринок лікувально-оздоровчого туризму зріс вдвічі: від 1,9 трлн. дол. США у 2010 р. до 3,7 трлн. дол. США у 2015 р. (рис.1).

При цьому за 2013-2015 рр. доходи стейкхолдерів зросли на 14% (до 563,2 млрд. дол. США). В розрізі сегментів за цільовими критеріями найшвидші темпи приросту спостерігалися на ринку нерухомості (+19% або від 100 млрд. дол. США у 2013 р. до 119 млрд. дол. США у 2015 р.). Це пояснюється не тільки загальними тенденціями до збільшення транзакцій на світовому ринку нерухомості, але значним зростанням попиту на послуги лікувально-оздоровчого туризму і, відповідно, придбанням нерухомості у курортних дестинаціях [5].



Примітка: товщина ліній свідчить про ступінь взаємозв'язків між сегментними ринку

Рис. 1. Структура ринку лікувально-оздоровчого туризму за цільовим критерієм (складено за [3, 4])

На підставі вищенаведених результатів дослідження можна зробити висновок, що виділити чітко власне медичний туризм у структурі лікувально-оздоровчого практично неможливо, оскільки він теоретично може бути у складі кожного із зазначених цільових сегментів.

Загалом, якщо проаналізувати географію медичного туризму за регіонами, то лідером є Близькосхідний туристичний регіон та Африка (табл.1). Наступними йдуть Європа та Америка.

За приблизними оцінками експертів Deloitte, розмір ринку медичного туризму – 100 млрд. дол. США [6]. За оцінкою VISA and Oxford Economics обсяг ринку складатиме 437 млрд. дол. США у 2017 р. (11 млн. туристів), і на наступне десятиріччя, щорічні темпи приросту ринку складатимуть 25% і можуть до 2025 року сягнути астрономічного обсягу – 3 трлн. дол. США [7].

Україна, завдяки наявності багатого природного потенціалу (рекреаційно-оздоровчих ресурсів, природно-заповідних об'єктів, біосферних заповідників, пам'яток садово-паркового мистецтва тощо) та територій історико-культурного призначення (пам'яток архітектури та містобудування, історико-архітектурних заповідників), теоретично може гідно конкурувати з бальнеологічними, кліматичними та грязевими курортами країн Східної Європи (Угорщини, Чехії, Польщі). Проте, низький рівень розвитку інфраструктури лікувально-

оздоровчих закладів, які перебувають у державній або змішаній власності, з одного боку, та не завжди конкурентоспроможний рівень цін на лікувально-оздоровчі послуги у приватних закладах лікувально-оздоровчого туризму значно скорочують міжнародні конкурентні можливості вітчизняного лікувально-оздоровчого туризму. На сьогодні лікувально-оздоровчий туризм в Україні має здебільшого внутрішній характер.

Таблиця 1

Рейтинг країн за значення Індексу міжнародного туризму

Туристична дестинація	ІМТ	Туристична дестинація	ІМТ	Туристична дестинація	ІМТ
1. Канада	76,62	15. Домінікана	67,58	29. Мексика	60,7
2. Велика Британія	74,87	16. Дубай	67,54	30. Катар	60,07
3. Ізраїль	73,91	17. Ямайка	67,17	31. Марокко	59,77
4. Сінгапур	73,56	18. Тайланд	66,6	32. Туреччина	59,49
5. Індія	72,1	19. Філіппіни	66,4	33. Йорданія	57,02
6. Німеччина	71,9	20. Тайвань	66,28	34. Росія	57,01
7. Франція	71,22	21. Аргентина	65,37	35. Оман	56,9
8. Південна Корея	70,16	22. Бразилія	65,22	36. Туніс	56,78
9. Італія	69,5	23. Китай	64,78	37. Кувейт	52,69
10. Колумбія	69,48	24. Польща	63,79	38. Саудівська Аравія	52,43
11. Іспанія	68,29	25. Абу Дабі	63,65	39. Бахрейн	51,99
12. Японія	68,00	26. Мальта	62,97	40. Ліван	49,92
13. Панама	67,93	27. ПАР	62,2	41. Іран	36,00
14. Коста Рика	67,67	28. Єгипет	60,92		

Таким чином, популяризація тенденції до здорового життя, статистика «старіння населення» (віковий розподіл), зростання потреби отримання високоякісних медичних послуг, зростання витрат на страхове медичне обслуговування, спрощення візових формальностей, широкий доступ до інформації через Інтернет, доступний медіапростір, поширення практики рекомендації відвідування зарубіжних закладів лікувально-оздоровчого туризму власне медичними закладами, страховими компаніями та роботодавцями, нові технологічні досягнення типу telehealth, які сприяють онлайн консультуванню пацієнтів, зростання пропозиції туроператорів медичного туризму визначили медичний туризм прогресивним сегментом сучасного туристичного ринку. Все це зумовлює неабиякий інтерес до досліджень даного ринку з боку науковців та практиків у сфері туризму та обґрунтування напрямів його розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Munro, J. How Big is the Medical Tourism Industry? / Munro, J. – [Електронний ресурс]. – <https://www.mtqua.org/>
2. Smith M. Health, Tourism and Hospitality. Spas, Wellness and Medical Travel / Smith M., Puczek L. - Routledge, London and New York, 2016.
3. Global Wellness Institute, Global Wellness Economy Monitor, January 2017

4. Woodman, W. *Medical Tourism Statistics & Facts, 2016* / Woodman, W. – [Електронний ресурс]. – www.patientsbeyondborders.com
 5. *Global wellness industry is a \$3.7 trillion market.* – [Електронний ресурс]. – <https://www.globalwellnessinstitute.org/press-room/statistics-and-facts/>
 6. *Alumni Reception 2016 Global healthcare outlook. Battling costs while improving care.* – [Електронний ресурс]. – <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Life-Sciences-Health-Care/gx-lshc-2016-health-care-outlook.pdf>
 7. *Medical Tourism Industry Valued at \$100B; Poised for 25% Year-Over-Year Growth by 2025.* – [Електронний ресурс]. – <https://www.medicaltourismindex.com/2016-medical-tourism-industry-valuation>
-

**Гереджук Андрій Михайлович, магістрант 1 курсу,
Білецька Ірина Мирославівна, к.е.н., доцент,
завідувач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту,**

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Туризм як об'єкт управління має низку властивих тільки йому особливостей, які багато в чому зумовлені специфікою галузі. Завдання менеджменту полягає в тому, щоб виявити такі особливості і в подальшому врахувати їх при управлінні туристичними підприємствами й організаціями.

Перша особливість туризму з погляду менеджменту полягає у великих масштабах туристичної індустрії і складності взаємозв'язків між її складовими. Другою особливістю туризму як об'єкта управління можна вважати нечіткість і складне визначення цілей управлінського впливу. На перший погляд може здаватися, що для приватних туристичних підприємств цілі досить зрозумілі - накопичення цінностей, отримання прибутку. Однак турфірми часто орієнтуються на заявлені, а не фактичні потреби туристів. Щоб виявити останні, менеджер повинен докласти максимум зусиль, адже неефективність його діяльності може спровокувати незадоволення споживача.

Особливі вимоги до менеджменту в туризмі висуває і специфіка туристичного попиту: невідчутність і не збереженість турпродукту; різноманітність споживчих уподобань; значимість суспільних факторів. Практика організації надання турпослуг має враховувати, що сьогодні конкуренція на туристичному ринку, здійснюється не стільки між підприємствами фізично (розміри, архітектура, дизайн, категорійність тощо), скільки на рівні професіоналізму надання основних і додаткових послуг (рис.1).

При цьому стандартні уніфіковані туристичні продукти при жорсткій неціновій конкуренції стали не конкурентоздатними. Перевага організації надання туристичних послуг полягає в тому, що адресно-спрямований, туристичний продукт задовольняє кожного клієнта, а отже краще продається.

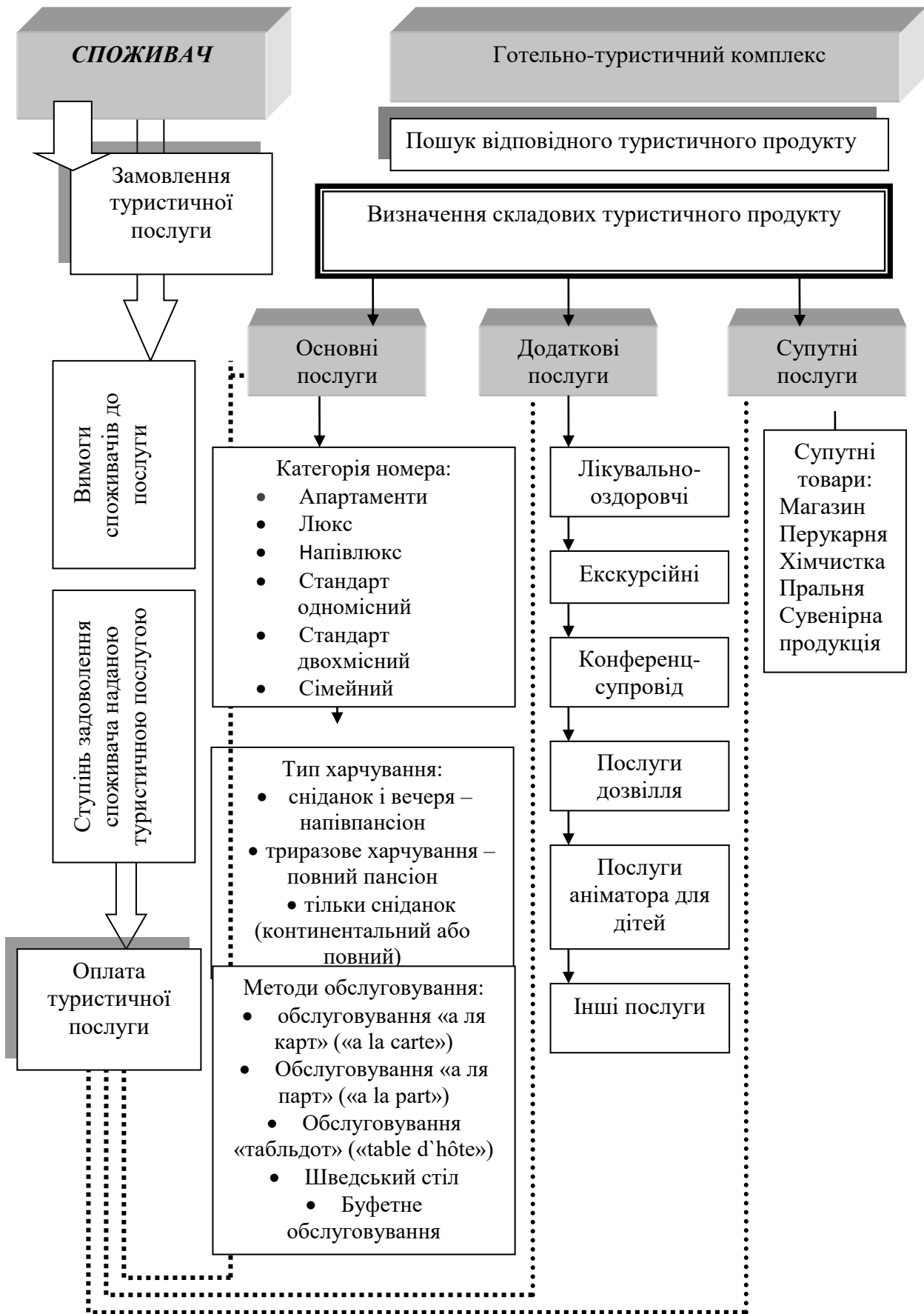


Рис. 1. Удосконалена схема організації надання туристичного продукту споживачеві

Той самий туристичний продукт при якісному обслуговуванні залишає найкращі враження і відповідно створює позитивний імідж туристичного підприємства та місцевості, де надавалося обслуговування. Нами розроблено систему організації процесу надання туристичної послуги з урахуванням потреб та вимог споживачів. На рис. 1 можна побачити весь процес організації надання туристичного продукту споживачеві - від того моменту, коли споживач звертається до туристичного підприємства з метою замовлення туристичного продукту, до моменту оплати послуг туристичного підприємства туристом.

Таким чином, продуманість та послідовність у побудові системи менеджменту на туристичному підприємстві, яка враховуватиме можливий вплив чинників зовнішнього підприємницького середовища, посідає чільне місце у процесі підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку.

*Дацишин Вікторія Сергіївна, магістрантка 1 курсу,
Сохацька Олена Миколаївна, д.е.н., професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,*

МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Комерційна діяльність будь-якого підприємства, в умовах сьогодення, полягає в постійному кругообігу матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, незалежно від галузі народного господарства. Головною метою в роботі підприємства є: досягнення абсолютного переважаючого доходу над витратами, оптимізація грошових потоків, запобігання та ліквідація заборгованостей, підвищення рівня автономії та платоспроможності, оперативне реагування на ринкові зміни тощо.

Головною ідеєю логістики, з економічної точки зору, є організація у рамках єдиного потокового процесу переміщення матеріалів, фінансів та інформації вздовж всього ланцюга від виробника до споживача. Принципи логістичного підходу вимагають інтеграції матеріально-технічного забезпечення, виробництва, транспорту, збуту і передачі інформації про пересування товарно-матеріальних цінностей у єдину систему, що повинно підвищити ефективність роботи у кожній із цих сфер.

Теоретичні положення і конкретні рекомендації логістики активно впроваджуються в практичну діяльність фірм і компаній у багатьох країнах. У прикладній сфері зворотна віддача виявляється у відчутному економічному ефекті, такому як скорочення витрат і часу в сферах виробництва і обігу.

Логістичний підхід до управління матеріальними та фінансовими потоками передбачає цілеспрямований вплив на процеси акумуляції різноманітних активів і грошових коштів, їх витрачання та перерозподіл з метою збалансування фінансово-господарської діяльності підприємства

До основних логістичних методів управління грошовими та матеріальними потоками відносяться:

- повний аналіз зазначених потоків. Сукупність методів формування і

обробки даних про матеріальні і грошові потоки, які дають об'єктивні оцінки стану, тенденцій розвитку, виявлення резервів підвищення ефективності використання активів та грошових коштів підприємства та шляхів їх реалізації.

- планування та оптимізація. Процес визначення обсягів матеріальних і грошових потоків за видами діяльності, часовими інтервалами та напрямками використання з метою забезпечення максимальної синхронізації надходжень і витрат та платоспроможності підприємства

- контроль за рухом матеріальних активів та грошових коштів. Представляє собою систему спостереження і перевірки процесу надходження та використання активів і грошових коштів з метою встановлення відхилень від їх заданих параметрів. Як функція управління контроль об'єктивно необхідний. Він спрямовує процес управління за встановленими ідеальними моделями, корегуючи поведінку підконтрольного об'єкта

- облік та звітність. Передбачає визначення, реєстрацію на різних носіях та групування інформації про надходження та витрати (грошових коштів, запасів, товарів, сировини тощо) для отримання підсумкових даних, які відображають досягнутий результат. Результати обліку втілюються в звітність. Таким чином, облік, виступаючи кінцевою стадією в циклі управління, є одночасно початковою стадією для послідуєчого циклу. Облік і звітність складають інформаційну базу для аналізу всіх потоків підприємства за звітний період.

Методи логістичного підходу до управління матеріальними та фінансовими (грошовими) потоками є одночасно етапами процесу управління в цілому. Кожен з цих етапів є вихідним для іншого. Ефективність такого управління визначається синхронізацією надходжень і витрат, підтримкою сталого (економічно-доцільного) рівня запасів, підтримкою платоспроможності підприємства.

**Шелудченко Марія Сергіївна, магістрантка 1 курсу,
Білецька Ірина Мирославівна, к.е.н., доцент,
завідувач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту,**

РОЛЬ ТА МІСЦЕ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧА У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах посилення конкуренції швидких темпів впровадження та розповсюдження інновацій, розширення інформаційного простору та глобалізаційних процесів суб'єктивна оцінка споживачами якості та рівня диференціації товару спричиняє все більший вплив на зміни конкурентних позицій підприємств на більшості ринках товарів і послуг.

Поряд із цим зменшується значимість цінового фактора в споживчій поведінці. Незважаючи на загострення соціально-економічної ситуації, споживачі, що звикли в період економічної стабільності до товарів більш високої якості, часто віддають перевагу скороченню споживання звичних якісних товарів, а не переорієнтації на більш дешеві. Також посилюється роль інформаційно-комунікаційних технологій в усіх сферах бізнесу. Зміна

ставлення до інформації та розширення можливостей її отримання і використання для підвищення конкурентоздатності підприємства виявляється як всередині організації, так і в процесах її взаємодії із зовнішнім середовищем.

Вирішення питання удосконалення конкурентної стратегії підприємства з урахуванням поведінки споживача є актуальним для всіх складових елементів його системи управління.

Для досягнення успіху на ринку і забезпечення високого рівня лояльності споживачів необхідно досконало вивчити потреби та особливості поведінки останніх з метою використання отриманих результатів при формуванні корпоративної стратегії. Зазвичай процес подібної інтеграції обмежується функціональним рівнем і є лише одним із етапів розробки маркетингової стратегії підприємства.

Масова індивідуалізація, створення споживчої цінності, що виявляється не лише у продукті, але й у спілкуванні клієнта з компанією загалом, соціальна відповідальність компанії перед споживачами та суспільством – ці та інші елементи стратегії будувалися за допомогою нових інструментів комплексу маркетингу, орієнтованих на споживача.

На рис. 1 показано взаємозв'язок елементів 4P та моделей, орієнтованих на споживача.

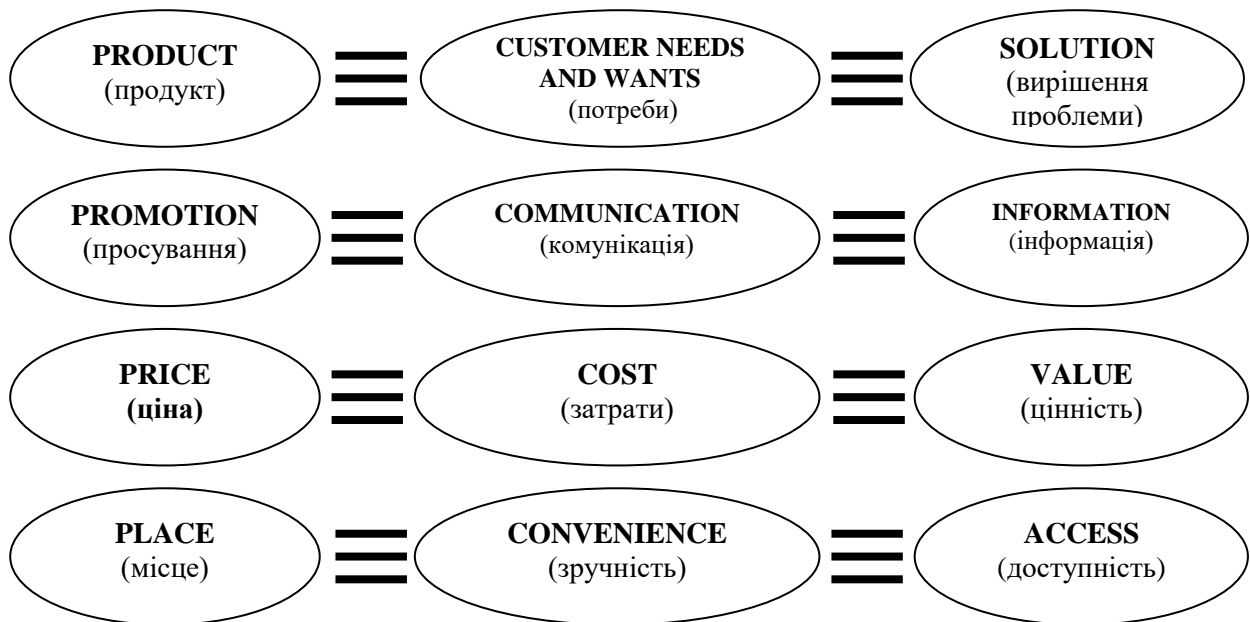


Рис. 1. Комплекс маркетингу, орієнтований на пропозицію та споживача

Аналізуючи компоненти товару з використанням орієнтованих на споживача 4C та SiVA моделей, дослідники дають відповідь на такі запитання:

1) Чи задовольняє товар потреби споживача і чи пропонує компанія споживачу спосіб вирішення проблеми, а не лише новий товар?

2) Чи володіє споживач інформацією про товар, за допомогою яких каналів відбувається комунікація зі споживачем і чи достатньо її для прийняття останнім рішення про купівлю?

3) Якими будуть для споживача затрати, пов'язані з придбанням та

споживанням товару, і яку цінність він від цього отримує?

4) Наскільки доступним є спосіб та місце придбання товару?

З рис. 1 видно, що клієнтоорієнтовані моделі мають чіткий зв'язок з елементами орієнтованого на пропозицію комплексу 4P, але при цьому відбувається зміна акцентів. Базовий для 4P товар розглядається тепер не з точки зору фізико-психологічних характеристик самого продукту, а з точки зору здатності задовольнити потребу та принести додаткову цінність, що перевищуватиме затрати споживача. Довгий час вважалося, що основою успішного розвитку бізнесу є збільшення товарного асортименту та підтримка нижчих, порівняно з конкурентами, цін. Сучасні ж дослідження показують, що близько 70% покупців відмовляються від послуг компанії через брак уваги і байдужість до їхніх потреб, 15% – через розчарування в товарі і лише 10% тому, що знайшли більш вигідну цінову пропозицію [1, с. 11]. Саме тому американський вчений Р. Ф. Лоутерборн наголошує на необхідності виробників переключитися з виробництва та просування на споживача. Він пропонує заміну класичного маркетингового інструмента 4P на 4C (табл. 1). У ролі основних елементів комплексу маркетингу тепер виступають споживач, витрати, зручність та комунікації. Таким чином, акцент переходить від внутрішніх якостей продукту та можливостей компанії до споживачів, їхнього ставлення до характеристик товарів, активної участі у комунікаційних процесах.

Таблиця 1.

Заміна концепції 4P на концепцію 4C (за Р.Ф. Лоутерборном) [1]

4P	4C	Позиція Р.Ф.Лоутерборна
Продукт (Product)	Споживач (Consumer)	Забудьте про продукт. Вивчайте потреби та бажання споживачів. Ви більше не можете продавати те, що ви можете виробити. Ви можете продавати лише те, що хтось хоче придбати.
Ціна (Price)	Витрати (Cost)	Забудьте про ціну. З'ясуйте, якими будуть затрати споживача на отримання того, що він хоче купити.
Місце (Place)	Зручність (Convenience)	Забудьте про місце. Думайте про зручність.
Просування (Promotion)	Комунікації (Communication)	Забудьте про просування. Сьогодні його місце зайняли комунікації.

Таким чином, перетворення споживача з пасивного об'єкта, на якого підприємство впливає через елементи маркетинг-мікс, на активного учасника процесу створення цінності відбувається в рамках системи партнерських відносин та розвитку маркетингу взаємин.

Модифікація комплексу маркетингу 4P з орієнтацією на модель поведінки споживача передбачає розробку елементів комплексу маркетингу базуючись на діапазоні прийняття споживчих рішень. Процес прийняття рішення споживачем можна віднести до однієї з чотирьох категорій залежно від того, наскільки

високий ступінь його психологічної зацікавленості (залучення) у даному товарі і чи проводить він перед покупкою активний пошук інформації та оцінку альтернативних брендів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шаповалов Д. *Портрет современного потребителя // Управление компанией. – 2015. - №8. – С 11-13.*
-

**Пікуляк Оксана Василівна, магістрантка 1 курсу,
Сохацька Олена Миколаївна, д.е.н., професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин,**

СУТНІСНІ ОСНОВИ МАРКЕТИНГОВИХ МЕТОДІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Підприємство здійснюючи свою діяльність на ринку вступає в суперництво з іншими підприємствами, що випускають та продають аналогічні товари чи послуги. Конкуренція є механізмом суперництва, боротьби ринкових структур за право знайти свого покупця та можливість реалізувати свій товар чи послугу на найбільш вигідних умовах. При виході на будь – який ринок, фірми постають перед фактом, що для успішного функціонування необхідним є глибокий аналіз власної діяльності та основних конкурентів.

На сьогоднішній день у світі існує велика кількість методів, які використовуються для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Вагому роль серед цих методів відіграють маркетинг та його основні інструменти.

Якщо розглядати поняття конкуренції з точки зору маркетингу, то потрібно підкреслити, що конкуренція в процесі підприємницької діяльності ототожнюється з системою створення і використання підприємством своїх власних конкурентних переваг та управління ними з метою досягнення певних, запланованих цілей, на конкретному ринку, в конкретний проміжок часу, в рамках діючого законодавства [1].

Сучасний стан розвитку маркетингу передбачає використання його методів та інструментів для вдосконалення конкурентної позиції. Одне з чільних місць серед концепцій маркетингу займає «маркетинг-мікс».

Перший елемент маркетингового комплексу з «4Р» - це товар, за допомогою якого фірма може забезпечити високий конкурентний рівень порівняно з іншими підприємствами. Щоб вдало скористатись цією можливістю, потрібно розробляти конкурентні переваги товару, ще перед тим як запускати його на ринок [2]

Ціна є другим важливим елементом комплексу маркетингу. Ціна повинна бути достатньо високою, щоб покрити витрати і отримати прибуток, але досить низькою, щоб залучити клієнтів [3]. В залежності від того в якій галузі перебуває підприємство і від його становища, а також факторів, які впливають на розвиток фірми, компанія може за допомогою ціни підвищувати рівень своєї конкурентоспроможності.

Розподіл товарів є третьою складовою комплексу «4Р», який поряд з іншими компонентами «маркетинг-міксу» забезпечує позиціонування та конкурентоспроможність продукції.

Комунікації - четвертий елемент. Комплекс просування об'єднує п'ять основних засобів впливу на цільові сегменти ринку: рекламу, стимулювання збуту, персональний продаж, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг.

Використання концепції «маркетинг-міксу» у маркетинговій діяльності підприємств дозволяє сформувати цільову комплексну програму, яка сприятиме реалізації системного підходу при здійсненні комплексного впливу на покупців і потенційних споживачів, а також при плануванні та управлінні цим процесом.

Для формування компанією власної конкурентної стратегії необхідне врахування її сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, розташування, цінової, збутової і товарної політики, ринків збуту, а також наявність і можливість появи конкурентів. Єдиної конкурентної стратегії, яка б підходила усім компаніям не існує. Кожна стратегія повинна формуватися обґрунтовано, в залежності від особливостей ринку та самого підприємства [4].

Вдале поєднання і використання складових «маркетинг-міксу» на підприємстві може не тільки принести успіх фірмі, а й гарантувати їй підвищення конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Корж М. В. *Маркетинг: [Навчальний посібник]*/ М. В. Корж - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 344 с.
2. Амблер Т. *Практический маркетинг*/ Т. Амблер. - Санкт-Петербург: Питер, 2001.- 400 с.
3. *Методи управління маркетинговою діяльністю промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04* / А. А. Антонюк; Класич. приват. ун-т. — Запоріжжя, 2010. — 20 с. — укр.
4. Портер М. Е. *Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов; [пер. с англ. уч]. - 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - 454 с.*

Гушук Геннадій Васильович, магістрант 1 курсу,
Білецька Ірина Мирославівна, к. е. н., доцент,
завідувач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту,

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА РИНКУ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

Світовий досвід розвитку комерційної нерухомості показує високу ефективність діяльності підприємств, які успішно використовують маркетингові підходи та методи, приймають і реалізують стратегічні та тактичні управлінські рішення у відповідності до принципів маркетингового менеджменту.

Зважаючи на те, що ринок комерційної нерухомості України має національні особливості, важливо, щоб подальший його розвиток відбувався у відповідності до світових стандартів системи ринкових взаємовідносин,

маркетингового управління суб'єктів господарювання та з урахуванням проблемних питань щодо державного регулювання, які вже вирішували такі країни з перехідною і розвинутою економіками, як Польща, Чехія, Німеччина, Франція та США. Це, у свою чергу, буде сприяти підвищенню інвестиційної привабливості ринку комерційної нерухомості України, який в даний час динамічно розвивається.

Ринок комерційної нерухомості – невід'ємна частина системи економічних відносин у країні. Діяльність на цьому ринку тісно пов'язана з тим, що відбувається на ринках товарів, послуг, робочої сили, капіталу, цінних паперів, інвестиційних ресурсів, тощо. На сьогодні серед особливостей ринку комерційної нерухомості, що визначають сутність концепцій, моделей, бізнес-технологій маркетингової активності, можна виділити наступні:

1. Відносно невелика, у порівнянні з ринком споживчих товарів, кількість угод оренди та купівлі-продажу. Це особливо стосується спеціалізованих і унікальних об'єктів, що створюються відповідно до специфічних вимог покупців чи орендарів.
2. Обмежена кількість інституціональних продавців і покупців (орендарів) у порівнянні з роздрібною системою продажу товарів споживчого попиту та величезною кількістю кінцевих споживачів.
3. Великі обсяги інвестицій у будівництво та реконструкцію об'єктів комерційної нерухомості. Мова йде про десятки і сотні мільйонів доларів США.
4. Відсутність достатньо відкритої інформації про угоди купівлі-продажу чи оренди об'єктів, що пов'язано з конфіденційним характером таких угод.
5. Тривалий час проектування, спорудження, реконструкції та існування об'єктів та висока вартість відповідних робіт.
6. Неперемішуваність об'єктів комерційної нерухомості.
7. Неоднорідність ринку комерційної нерухомості. Так, його можливо розділити на дві складові: первинний і вторинний ринок. Первинний ринок комерційної нерухомості – це система стосунків щодо об'єктів, які вперше з'являються тут. Основними продавцями таких об'єктів є держава в особі своїх загальнодержавних, регіональних і місцевих органів влади, будівельні компанії, організації, що розвивають нерухомість тощо. Вторинний ринок має справу з об'єктами нерухомості, які були раніше у використанні і належать конкретному власнику – фізичній чи юридичній особі.
8. Характерні особливості попиту на ринку комерційної нерухомості (низька цінова еластичність, його похідний характер). Стосовно останнього слід зауважити, що величина попиту на об'єкти комерційної нерухомості безпосередньо залежить від процесів, що відбуваються на кінцевому ринку. Наприклад, попит на складські приміщення визначається рівнем попиту на споживчі товари чи продукцію виробничо-технічного призначення, попит на торговельні центри – доходами і споживчими витратами населення.

9. Характерні особливості потреб споживачів.

10. Характерні особливості життєвого циклу. Вони полягають у тому, що життєвий цикл комерційної нерухомості розподіляється на етапи, які суттєвим чином відрізняються від подібних етапів щодо товарів (рис. 1).

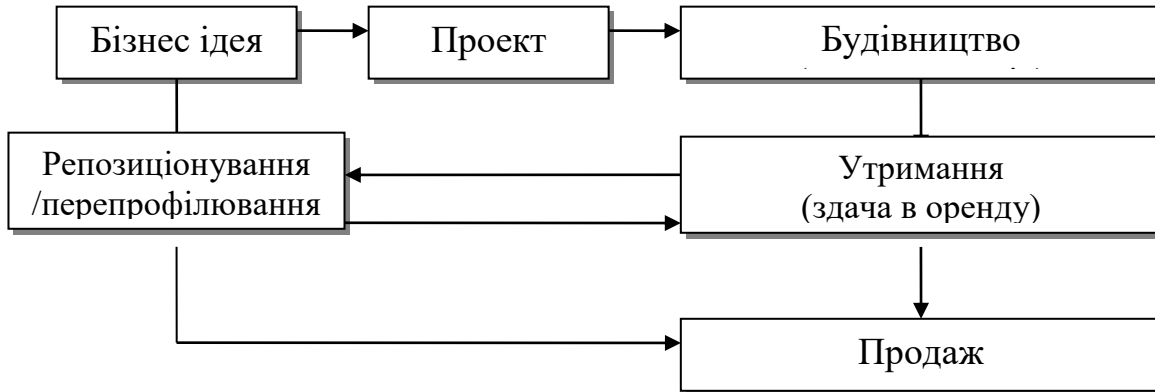


Рис 1. Життєвий цикл об'єкту комерційної нерухомості

У кінцевому підсумку всі ці особливості вимагають розробки адаптованої системи маркетингу на ринку комерційної нерухомості.

Виходячи із аналізу особливостей цього ринку та порівняння його основних ознак можна також виділити наступні загальні характеристики маркетингу об'єктів комерційної нерухомості:

- персональний характер стосунків постачальників і споживачів об'єктів комерційної нерухомості, індивідуальний характер маркетингу;
- висока значимість маркетингових досліджень як важливої передумови успішності об'єкта комерційної нерухомості, зменшення міри ризиків втрати значних обсягів коштів;
- індивідуальний (стосовно кожного проекту й об'єкта) характер маркетингових досліджень, превалювання ролі первинної інформації;
- необхідність наскрізного маркетингового супроводження процесу створення, експлуатації, здачі в оренду і продажу об'єктів комерційної нерухомості;
- необхідність орієнтації на потреби і попит первинних споживачів товарів (послуг), задоволення яких є головним завданням створюваних об'єктів комерційної нерухомості;
- диференційований стосовно окремих субринків чи ринкових ніш характер маркетингу комерційної нерухомості; багатовекторність напрямків задоволення потреб: інвестори, організації, що розвивають нерухомість, користувачі об'єктів, кінцеві споживачі;
- потреби у наявності широкого кола висококваліфікованих фахівців, здатних успішно виконувати маркетингові функції на ринку комерційної нерухомості; потреба у відповідній маркетинговій інфраструктурі.

Плав'юк Юрій Львович, *магістрант 1 курсу,*
Білецька Ірина Мирославівна, *к.е.н., доцент,*
завідувач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту,

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ САНАТОРНО- КУРОРТНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

Україна володіє потужним рекреаційним потенціалом для успішного розвитку санаторно-курортної сфери. Проте, відсутність системності управління й комплексності розвитку складових санаторно-курортної сфери; нераціональне використання для цього рекреаційних ресурсів; забруднення навколишнього середовища; невідповідність стратегій розвитку санаторно-курортних підприємств викликам ринкової економіки; централізоване планування обсягів санаторно-курортних послуг без урахування реальних потреб; жорстке адміністрування і втручання у внутрішньогосподарську діяльність підприємств даної галузі негативно впливають на ефективність діяльності санаторно-курортної галузі. Все це стимулює дослідження в напрямку пошуків шляхів оптимізації діяльності підприємств санаторно-курортної сфери та забезпечення на цій основі комплексного розвитку території і її соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги.

До основних шляхів розв'язання цієї проблеми варто, безумовно, зарахувати докорінне поліпшення організації, управління та державного регулювання процесів охорони здоров'я у розвитку санаторно-курортної сфери. Особлива роль тут належить розвитку оздоровчих та лікувально-профілактичних закладів, упровадженню нових наукоємних технологій рекреації, лікування, реабілітації, сервісу, екологічним і санітарно-епідеміологічним дослідженням, професійному навчанню персоналу та підвищенню ефективності управління рекреаційною індустрією в регіоні.

Нині використовуються різні методики розробки стратегічних напрямів розвитку галузі (насамперед з домінуванням кількісних показників). Проте, більшість застосовуваних методик не враховують якісну сторону оцінки.

Власне тому пропонуємо використовувати методику, що поєднує економіко-статистичний (кількісний) і SWOT-аналіз (якісний аналіз) (рис. 1.1).

Актуальність і доцільність використання даних методів підтверджена історично сформованою практикою. Економіко-статистичний аналіз ґрунтується на розрахунку визначеного комплексу соціально-економічних показників на основі статистичних даних, вивчення яких дає можливість скласти поточну соціально-економічну характеристику санаторно-курортної сфери. SWOT-аналіз дозволить визначити актуальні проблемні Карпатського регіону, вузькі місця, шанси, небезпеки, пов'язані з досліджуваним об'єктом, з урахуванням факторів зовнішнього середовища і побудувати проблемне поле санаторно-курортної сфери регіону.

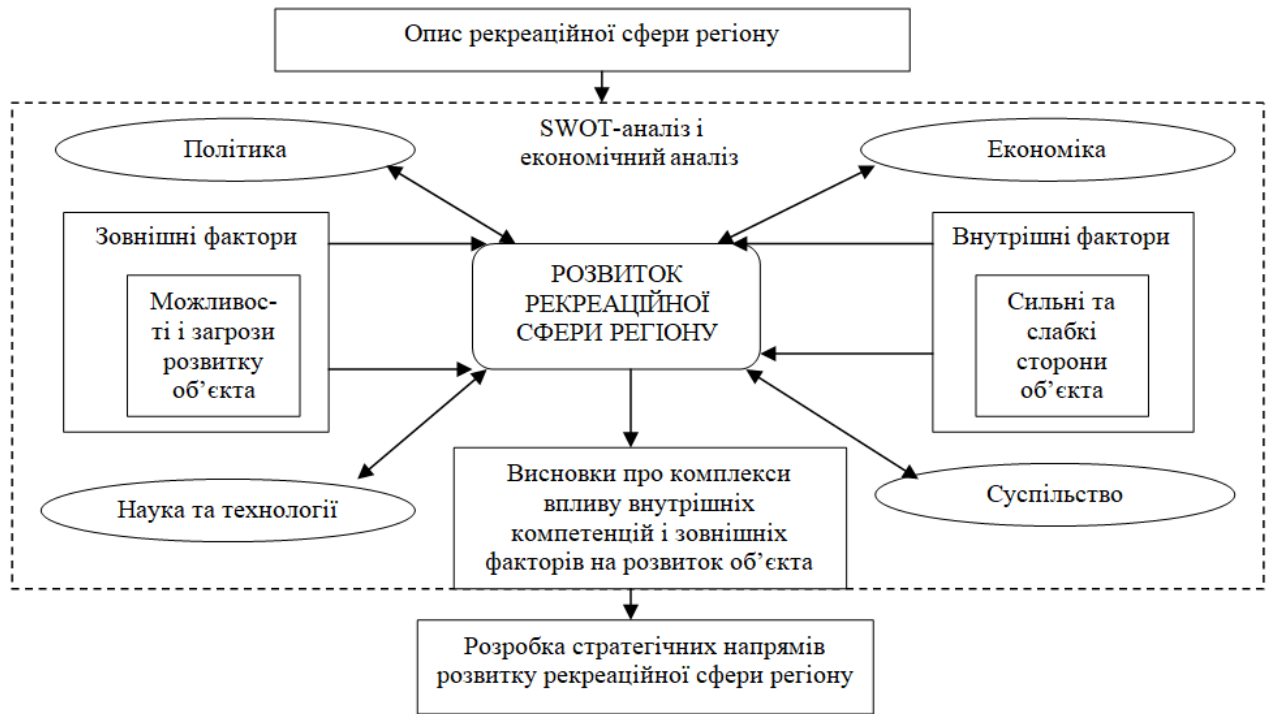


Рис. 1.1. Аналітичне забезпечення процесу розробки стратегічних напрямів розвитку рекреаційної сфери регіону

Спільне використання цих двох методів аналізу дозволить підвищити ефективність розробки стратегічних напрямів розвитку санаторно-курортної сфери Карпатського регіону.

**Стахнюк Віолетта Олександрівна, магістрантка 5 курсу,
Білецька Ірина Мирославівна, к.е.н., доцент,
завідувач кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту,**

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАНОТЕХНОЛОГІЙ У ГЛОБАЛЬНОМУ КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

В епоху глобалізаційних перетворень країни світового співтовариства постають перед проблемою адаптації до нових економічних, політико – правових, виробничих та науково – технологічних умов сучасної системи міжнародних економічних відносин. Відбувається процес формування якісно нової моделі економічного розвитку, яка б забезпечувала національну конкурентоспроможність і орієнтувала національну економіку на довгострокове зростання, основним індикатором якої є сталий розвиток та ефективне впровадження інновацій. Інноваційний розвиток економіки притаманний всім розвинутим країнам світу, який є одночасно фактором і результатом їхнього економічного і соціального розвитку.

Перехід нашої держави на засади сталого економіко – екологічного і техніко - технологічного розвитку, формування висококонкурентної національної моделі такого розвитку об'єктивно зумовлює необхідність

активізації досліджень у нанотехнологічній сфері науковцями не лише природничих (фізики, хімії, біології), а й економічних наук.

В результаті високих темпів зростання розробок в сфері нанотехнологічних інновацій, для бізнесу формуються нові виклики міжнародної конкурентоспроможності. У більшості галузей економіки компанії для збереження своїх ринкових позицій повинні їх застосовувати, інакше це зроблять конкуренти і витіснять їх з ринку. Для країн, що розвиваються з'являється сприятлива можливість потіснити конкурентів з розвинених країн за рахунок освоєння відповідних технологій. Цим шляхом йдуть нові індустріальні країни такі як: Китай, Тайвань та Південна Корея. Однак розвинені країни розуміють важливість глобальної інноваційної стратегії, пріоритетом, якої є дана сфера і активно інвестують в наукові розробки, а саме: США, Західна Європа, Японія, Росія, що стає передумовою формування основних стратегічних напрямків в цій галузі.

Особливості розподілу та вибору нанотехнологічних стратегій розвитку залежить від пріоритетних напрямів фінансування, розробок та підходів в даній області. Розвиток нанотехнологічного бізнесу у сучасному світовому господарстві відбувається за певними стратегіями, серед яких варто виділити наступні: американська, японська, європейська.

Американська стратегія розвитку нанотехнологічного бізнесу базується на власних науково – технічних та технологічних розробках. США - перша країна, яка розробила власну державну стратегію по відношенню до нової області науки і техніки - нанотехнології. Результатом такого підходу до розвитку перспективного напрямку розвитку науки стало ухвалення Конгресом США у 2000 р. Національної Нанотехнологічної Ініціативи (ННІ). У «плані реалізації» ННІ основна увага з боку американського уряду надається фундаментальним дослідженням, що у фінансовому еквіваленті складає більше ніж 1/3 всіх асигнувань, причому на 70% ці роботи фінансує Національна наукова фундація (ННФ).

На відміну від США, Японія здійснює фундаментальні нанотехнологічні дослідження, головним чином, в мікроелектроніці і матеріалознавстві. Також, починаючи вже з 80-х рр., відповідно до загального плану розвитку вкладає великі кошти у науково-технологічні розробки, пов'язані з наноматематикою, а також реалізує широку дослідницьку програму під назвою «Атомні технології» і ряд інших проектів, що дозволяють країні зберігати передові позиції в світовій науці і техніці. Досвід показує, що при реалізації таких програм кожне з японських відомств і міністерств прагне створити свою власну, «вертикальну» систему управління і зв'язку. Проте, розвиток нанотехнологій в багатьох сферах часто вимагає створення абсолютно інших, корпоративних, «горизонтальних» систем управління і зв'язку. Тому державна стратегія прискореного розвитку нанотехнологій включає і зусилля по об'єднанню різноманітних ізольованих наукових розробок.

На відмінну від США і Японії, що розробили вагомі програми нанотехнологічних досліджень, європейські країни обрали стратегію незалежного розвитку. Країни Європейського Союзу пішли шляхом розвитку

науково-технологічного потенціалу за допомогою інтеграції зусиль всіх країн учасників співдружності. 12 травня в Брюсселі Європейською Комісією була затверджена стратегія розвитку нанотехнологій для ЄС. Як підкреслюється в поданій Комісією доповіді “Towards a European strategy for nanotechnology”, метою реалізації стратегії є досягнення світової першості Європи у цій наукоємній галузі. Ключовими завданнями визначені: пропагування приватних інвестицій у нанотехнологічні дослідження і розробки та розвиток супутньої наукової інфраструктури; навчання персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками; використання нового знання для підвищення якості життя; збільшення міжнародної кооперації у розробці та впровадженні нанотехнологій.

За оцінками аналітиків, обсяги світового ринку нанотехнологічної продукції становили у 2010 році 2,5 млрд. євро, станом на 2015 рік згідно з даними Держкомстату, до 1 трлн. євро. Динаміка розвитку цього ринку, а також необхідність залучення величезних обсягів коштів вимагають спільних зусиль державного та приватного секторів економіки (переважно, малих інноваційних фірм), а також координування національних напрямів нанотехнологічних досліджень.

В результаті вивчення підходів до розвитку нанотехнології у провідних державах, сучасного стану української науки і промисловості та історичного досвіду в Україні є пріоритетними такі заходи, як: створення структури управління, безпосередньо підлеглої вищому керівництву держави, яка була б наділена особливими повноваженнями для створення нанотехнологічної наукової школи та промисловості в Україні в стислий термін; розгортання нанотехнологічних досліджень і розробок, створення відповідної системи підготовки наукових кадрів, кваліфікованого військового й цивільного персоналу, який здатний працювати з нанотехнологічним устаткуванням і об'єктами; розробка стратегії і тактики бойових дій із застосуванням нанотехнологічної зброї, засобів захисту, устаткування та приладів індикації й ідентифікації такої зброї, а також її нейтралізації і знищення; створення в державних зовнішньоекономічних органах, розвідувальних службах спеціальних підрозділів, які мають особливі права та можливості для закупівель за кордоном сировини, устаткування, зразків техніки; імпорт устаткування і продуктів нанопромисловості, що дозволяють створювати компоненти нанотехнологічного устаткування; створення можливостей для молекулярного моделювання, розрахунку та тестування складних структур, придбання комп'ютерів відповідної потужності; створення системи захищених лабораторій, виробництв, складських сховищ для наноб'єктів і спеціалізованих засобів їх транспортування підвищеної безпеки; широка освіта населення щодо небезпеки нанотехнологічної агресії і необхідності мобілізації сил на науково-технічний розвиток; розвиток військово-технічного співробітництва з дружніми державами в галузі високих технологій; розробка і поетапне введення в експлуатацію глобальної системи наносенсорів для постійного моніторингу світової обстановки і попередження терористичних атак.

Наукове видання

***Збірник тез доповідей
науково-практичної конференції
«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У
ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ»***

Комп'ютерна верстка Дмитришин М.В.

Підписано до друку: 26 квітня 2018 року
Формат 60×84 1/16. Папір офсетний.
Друк цифровий. Гарнітура Times New Roman
Умовн. друк. арк. ____ Облік.-вид. арк
Наклад 300 примірників
Зам № _____

ВИДАВНИЦТВО
«НАІР»

Івано-Франківськ, вул. Височана, 18,
тел. (034) 250-57-82, (050) 433-67-93
email: fedorynrr@ukr.net

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виробників і розповсюджувачів