

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
Науково-учбовий центр прикладної інформатики

ІНСТИТУТ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ

ЕКОНОМІКА ТА ПРАВО: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

МАТЕРІАЛИ

V Всеукраїнської науково-практичної конференції

***9–10 грудня 2016 р.
м. Київ***

Київ
Інститут інноваційної освіти
2016

УДК 330.303 (Укр)
ББК 65
Е40

До збірника увійшли матеріали наукових робіт (тези доповідей, статті), надані згідно з вимогами, що були заявлені на конференцію.

*Роботи друкуються в авторській редакції, мовою оригіналу.
Автори беруть на себе всю відповідальність за зміст поданих матеріалів.
Претензії до організаторів не приймаються.
При передруку матеріалів посилання обов'язкове.*

Відповідає п. 12 Порядку присудження наукових ступенів і присвоєння вченого звання старшого наукового співробітника Затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 24 липня 2013 р. № 567.

Е40 Економіка та право: проблеми взаємодії та перспективи розвитку : Матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 9–10 грудня 2016 р.) / ГО «Інститут інноваційної освіти»; Науково-учбовий центр прикладної інформатики НАН України. — Київ : ГО «Інститут інноваційної освіти», 2016. — 180 с.

Матеріали конференції рекомендуються учнівській молоді, молодим вченим, науковим працівникам, викладачам, здобувачам вищої освіти, аспірантам, докторантам, студентам вищих навчальних закладів тощо.

Відповідальний редактор: *І.В. Козак*
Коректор: *П.А. Нємкова*

Матеріали видано в авторській редакції.

УДК 330.303 (Укр)

© Усі права авторів застережені, 2016
© Інститут інноваційної освіти, 2016
© Друк ФОП Москвін А. А., 2016

Підписано до друку 14.12.2016. Формат 60х84/16.

Віддруковано з готового оригінал-макету.

Папір офсетний. Друк цифровий. Гарнітура Literaturnaya. Ум. друк. арк. 10,46.

Зам. № 1412-1. Тираж 100 прим. Ціна договірна. Виходить змішаними мовами: укр., рос.

Виготівник. ФОП Москвін А.А. Поліграфічний центр «Сору Art».

69095, Запоріжжя, пр. Леніна, 109. Тел.: +38-067-259-11-89.

Міжнародні та всеукраїнські науково-практичні конференції «Нова Освіта»:

e-mail: novaosvita@gmail.com; сайт: www.novaosvita.com.ua

Видання здійснене за експертної підтримки

Науково-учбового центру прикладної інформатики НАН України

03680, Київ-187, просп. Академіка Глушкова, 40.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ. СТАТИСТИКА

Г.М. ЛЮТОВА,

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування ЧННІ ДВНЗ «Університет банківської справи»

В.М. СІВАКОВА,

магістр, Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ У ЗВІТНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Підсумки діяльності кредитних спілок узагальнюються у звітності, на основі якої можна ретельно розглянути й оцінити її фінансовий стан та прийняти управлінські рішення. Ключовою умовою для забезпечення достовірності, повноти і правдивості даних звітності кредитної спілки є достовірне відображення доходів у ній, оскільки цей об'єкт обліку безпосередньо бере участь у формуванні інформації про результативність її діяльності. Враховуючи це, проблеми відображення доходів у звітності кредитних спілок в умовах запровадження МЗФС є актуальними.

Дослідженням діяльності кредитних спілок займалися такі вчені: В. В. Гончаренко, який обґрунтовував важливість державного регулювання та визначив напрямки вдосконалення законодавства України в сфері кредитної кооперації [1, с. 12], Р. Кочовська, яка обґрунтовувала визначення суті кредитної спілки, що поєднує риси фінансової установи та кредитного кооперативу [2, с. 3] та інші. Але ці дослідження стосуються економіко-правового характеру діяльності даних структур та носять здебільшого теоретичний характер. Що стосується проблем обліку в кредитних спілках загалом та обліку доходів, зокрема, то вони недостатньо висвітлені в економічній літературі. Їх розгляд обмежується лише дослідженням О. О. Гончаренко, яка обґрунтовувала пропозиції щодо систематизації інформації про доходи і витрати кредитної спілки у поточному обліку [3, с. 4].

В Законі України «Про кредитні спілки» зазначається, що кредитна спілка зобов'язана вести оперативний та бухгалтерський облік результатів своєї діяльності відповідно до законодавства України, а також надавати Національній комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг фінансову звітність та інші звітні дані в обсягах, формах та у строки, встановлені Нацкомфінпослуг. Починаючи з 1 січня 2015 року, кредитні спілки зобов'язані складати вище вказану звітність відповідно до МСФЗ [4, с. 2].

Відповідно до МСБО 1 «Подання фінансової звітності» повний комплект фінансової звітності включає: звіт про фінансовий стан, звіт про сукупні доходи, звіт

про зміни у власному капіталі, звіт про рух грошових коштів, примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснення [5, 4]. Невід'ємним елементом звітності кредитних спілок є складання та надання звітних даних і пояснень до них, затверджених Нацкомфінпослуг.

Не менш важливим, елементом інформації, яка повинна відображатися у звітах, є інформація про доходи. У звітності кредитних спілок ця інформація відображається у формі № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупні доходи) та у Звітних даних про доходи і витрати кредитної спілки. Порівнявши методiku формування цих фінансових звітів, можна виділити проблемні аспекти [6, с. 8].

Принциповою відмінністю в системі показників форми № 2 «Звіт про фінансові результати» та Звітних даних є розходження в методологічних підходах. Так, форма № 2 «Звіт про фінансові результати» заповнюється відповідно до принципів бухгалтерського обліку, зазначених в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», які приведені у відповідність з принципами МСБО. Згідно ст. 4 вищевказаного закону, одним із принципів є принцип нарахування та відповідності доходів і витрат, згідно якого доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів [7, с. 2]. Цей принцип також вказаний у п. 25 МСБО 1 «Подання фінансової звітності», його використання є обов'язковим при складанні фінансових звітів. Звітні дані про доходи і витрати кредитної спілки складаються з порушенням цього принципу, оскільки перший розділ «Визначення доходу», за винятком статей 100 «Отримані штрафи, пені» і 110 «Інші непроцентні доходи» складається з використанням касового методу, який суперечить вимогам МСФЗ.

Ще одним принципом, дотримання якого порушується при складанні Звітних даних про доходи і витрати кредитної спілки є принцип превалювання сутності над формою, що відповідає міжнародно-прийнятому аналогу, вказаному у Концептуальній основі фінансової звітності. Згідно цього принципу операції повинні враховуватися відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з юридичної форми. Не менш важливою проблемою є те, що Звітні дані про доходи і витрати кредитної спілки дублюють інформацію зазначену в формі № 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупні доходи).

Враховуючи все вище зазначене, досягти відповідності МСФЗ можна шляхом зміни форми Звітних даних про доходи і витрати кредитної спілки, в якій би інформація відображалася з урахуванням всіх принципів бухгалтерського обліку. Альтернативним шляхом є виключення Звітних даних зі складу звітності кредитних спілок з одночасною трансформацією фінансової звітності згідно вимог МСБО та відображенням інформації про нараховані доходи та витрати кредитних спілок в пояснювальній записці.

Таким чином, підсумувавши все вищесказане слід зазначити, що прийняття ефективних рішень у сфері управління в більшій мірі залежить від якості і правильності інформації, що відображається у фінансовій звітності. Формування кредитними спілками фінансової та спеціалізованої звітностей є недоцільним і ускладнює діяльність кредитної спілки та вимагає значних затрат. Тому для удосконалення звітності кредитних спілок потрібно обрати вектор, спрямований на інтеграцію звітності, так як в такому випадку вона в більшій мірі відображатиме специфіку діяльності небанківських установ та її адаптацію до міжнародних стандартів.

Література

1. Гончаренко В. В. Становлення світової системи кредитної кооперації: теорія, методологія, практика: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.05.01. Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2002. — 35 с.
2. Коцовська Р. Р. Фінансова підтримка кредитними спілками малого бізнесу: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01. Терноп. акад. нар. гос-ва. — Т., 2004. — 20 с.
3. Гончаренко О.О. Облік доходів і витрат кредитних спілок та їх відображення у звітності // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». - 2009. - Випуск № 4. - С. 9—14.
4. Закон України «Про кредитні спілки» № 2908-III від 20.12.2001 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>.
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 1 «Подання фінансової звітності» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
6. Методичні рекомендації щодо ведення бухгалтерського обліку кредитною спілкою та об'єднаною кредитною спілкою, затверджені Розпорядженням Нацкомфінпослуг України № 171 від 18.12.2003 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrcu.kiev.ua/dfp/com181203.htm>.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 від 19.07.1999 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

М.О. НАЛИВАЙКО,

студентка факультету економіки та права,

Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ВІДОБРАЖЕННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ У ЗВІТНОСТІ

Власний капітал відіграє ведучу роль у створенні та розвитку підприємства. Для прийняття виважених управлінських рішень, керівникам потрібна повна та достовірна інформація про фінансово-майновий стан їх підприємства. Бухгалтерський облік та фінансова звітність є основним джерелом, де систематизується повна та достовірна інформація про фінансово майновий стан підприємства, що необхідна для прийняття виважених управлінських рішень. Саме тому сьогодні, для підприємств виняткове значення мають вдосконалення методики обліку власного капіталу та відображення цієї інформації у фінансовій звітності.

Україна пішла шляхом розробки національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку (НП(С)БО), які ґрунтуються на основних концепціях МСФЗ. Мінфін поступово вносить зміни до Національних стандартів, наближуючи їх до міжнародних та зменшуючи відмінності між вітчизняною системою обліку та загальноприйнятою європейською [1].

Істотних різниць між компонентами фінансової звітності немає. Однак не дивлячись на це, порядок її складання та зміст статей, що відображені в НП(С)БО і МСФЗ, різні. Це можна пояснити тим, що поняття власного капіталу в зарубіжній практиці розглядається в основному стосовно акціонерних компаній. Тому міжнародні стандарти містять детальні вимоги щодо обліку випуску акцій, операцій з власними викупленими акціями, опціонів на акції та ін. Така інформація відображається

в спеціальному звіті про зміни у власному капіталі (Statement of changes in shareholders' equity), який є важливою частиною фінансової звітності компанії.

У 2013 році до НП(С)БО 1 були внесені зміни у структури та назви форм фінансової звітності у відповідності до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Введено такі статті балансу, як «зареєстрований капітал» і «капітал в дооцінках», введено поняття сукупного доходу і визначено його складові, які відображаються у розділі II звіту про фінансові результати. Це дооцінка (уцінка) необоротних активів, частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств, інший сукупний дохід [4].

Висновки. Відповідно до різних організаційно-правових форм підприємств, існують розбіжності у відносинах власності, а також у регулюванні майнових питань, це і зумовлює особливості та відмінності обліку власного капіталу та відображення цієї інформації у фінансовій звітності.

Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні вже почалося і це складний, неоднозначний процес, який повинен співвідноситися з готовністю системи бухгалтерського обліку, до відповідних новацій. Впровадження міжнародних стандартів обліку і звітності в Україні полегшить співпрацю вітчизняних підприємств зі світовими торговельними партнерами, і цим самим надасть можливість залучити додаткові іноземні інвестиції.

Тому, через існуючі невідповідності у міжнародних та вітчизняних облікових стандартах щодо обліку власного капіталу, це питання є актуальним та потребує подальшого дослідження.

Література

1. Ціцька Н.Є. Впровадження у практику міжнародних стандартів фінансової звітності [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2013_04_18_19_kampodilsk/sekcija_3_2013_04_18_19/vprovadzhenja_u_praktiku_mizhnarodnih_standarti_v_fnansovoji_zvitnosti/23-1-0-518.
2. Гуренко Т.О. Сучасний погляд на власний капітал [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nubip.edu.ua/sites/default/files>
3. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартам: Навчальний посібник — К.:НУХ, 2012. — 335 с.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 р. №73 та зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28.02.2013 р. за №336/22868.
5. Петришина Н.С., Греснюк О.О. Порівняльна характеристика категорії власний капітал за національними та міжнародними стандартам бухгалтерського обліку / Н.С. Петришина, О.О. Греснюк // Облік і аудит. Наука і економіка. — 2013. — №1 (29). — С. 74-79.

О.Ю. ШЕЛЕСТ,
студентка фінансового факультету Університету митної справи та фінансів
Л.О. ЗАВОЛОКА,
старший викладач Університету митної справи та фінансів

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах економічної кризи часто виникають ситуації, коли з певних причин підприємство не може стягнути борги зі своїх контрагентів. Низька платоспроможність останніх викликає ріст значних обсягів дебіторської заборгованості, яка, в свою чергу, веде до погіршення фінансового стану підприємства, позбавляє його інвестиційної привабливості, а інколи призводить до банкрутства. Тому, проблема ефективного управління дебіторською заборгованістю виходить на перший план. Саме тому розгляд даної проблеми є актуальним на сьогоднішній день, оскільки у часи постійної нестабільності економіки та перебування у кризовому стані, підприємства все частіше зіштовхуються з проблемами виникнення простроченої дебіторської заборгованості, що призводять до кризи неплатежів.

На сьогодні основи сутності та управління дебіторською заборгованістю розглядаються у наукових працях вітчизняних вчених: М. Д. Білик, С. Ф. Голова, О. В. Коблянської, В. М. Костюченко, Н.М. Матициної та інших.

Дебіторська заборгованість є невід'ємною частиною оборотних активів кожного підприємства, тому потребує ретельного аналізу, контролю за її виникненням та погашенням [2]. Управління дебіторською заборгованістю на підприємстві залежить від багатьох факторів, зокрема: наявності у керівництва повної та достовірної інформації щодо термінів погашення зобов'язань компаніями-дебіторами; впровадження та використання чіткої регламентації роботи з простроченою та сумнівною дебіторською заборгованістю; чіткого розподілу функції збору грошових коштів, аналізу дебіторської заборгованості і ухвалення рішення про надання кредиту між різними підрозділами; чіткого розподілу відповідальності та контролю за виконанням роботи та, як наслідок, відсутності цілісності співпраці; наявності занадто великого обсягу заборгованості покупців; наявності достатнього обсягу резерву сумнівних боргів; відсутності контролю за поверненням або занадто довгий період повернення заборгованості [3].

Невиконання вищезгаданих факторів може призвести до виникнення проблем та в подальшому, тобто кризового стану на підприємстві. Доцільним буде розглянути основні причини виникнення деяких проблем, що можуть виникнути у разі порушення рівноваги в управлінні дебіторською заборгованістю.

Для вдосконалення системи обліку та аудиту дебіторської заборгованості можна порекомендувати:

1. Розробити комплекс заходів щодо: пошуку можливостей збільшення кількості покупців і замовників підприємства з тим, щоб зменшити масштаб ризику несплати боргів; постійного моніторингу потенційних дебіторів (оцінювання фінансового стану та платоспроможності, ринкової репутації, іміджу тощо).

2. Створити резерв сумнівних боргів та виробити порядок його визначення в обліковій політиці підприємства.

3. Своєчасно здійснювати контроль співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Значне перевищення фактичної дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування.

4. Управління при лімітуванні дебіторської заборгованості як у загальних обсягах, так і в розрахунку на одного дебітора (існуючого чи потенційного) і періодично переглядати граничні суми.

5. Систематично проводити інвентаризацію заборгованості [1].

Зростання дебіторської заборгованості може також виникати внаслідок використання неефективної кредитної політики на підприємстві, значного збільшення обсягу продажів, відсутності інформації щодо часткової або повної неплатоспроможності покупців тощо [4]. Одним із поширених факторів зниження ефективності управління дебіторською заборгованістю є порушення співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Загалом, для підвищення ефективності управління та в результаті зменшення розміру дебіторської заборгованості, відповідною командою фахівців необхідно на постійній основі здійснювати такі заходи, як: визначення ступеню ризику несплати рахунків покупцями; збільшення кількості покупців (дебіторів) з метою мінімізації втрат від несплати; визначення можливості та необхідності застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов; аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства у попередніх періодах та чітке планування на майбутнє; своєчасне визначення розміру сумнівної заборгованості; ведення претензійної роботи; контроль за виконанням платіжних умов за договорами та негайне припинення співпраці з покупцями, що їх порушують [4].

Крім того, доцільно також рефінансувати частину дебіторської заборгованості підприємствам для оптимізації її розміру та структури. Головною метою рефінансування є прискорення перетворення дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства такі, як грошові кошти, ліквідні короткострокові цінні папери тощо.

Розглядаючи проблеми, які можуть виникати в управлінні дебіторською заборгованістю слід пам'ятати про те, що одним з ключових елементів у системі управління є побудова ефективної політики, за якою безпосередньо будуть функціонувати та якою будуть керуватися усі вищезгадані структурні підрозділи підприємства. Ретельно сформована політика, кожного її етапу допоможе уникнути вищезазначених проблем, які можуть виникати на підприємстві та підвищити рівень ефективності управління дебіторською заборгованістю. Основними питаннями, на які слід звертати увагу у процесі формування політики управління дебіторською заборгованістю є: детальний аналіз дебіторської заборгованості підприємства у поточному та майбутніх періодах; чітке формування принципів кредитної політики; аналіз платоспроможності та надійності покупців (дебіторів); використання рефінансування дебіторської заборгованості; розробка ефективної системи контролю за дебіторською заборгованістю.

Отже, від якості управління дебіторською заборгованістю на підприємстві залежить його фінансовий стан та результати діяльності. Тому можливо запровадити заходи, щодо покращення управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

вах: перегляд подальшого співробітництва з усіма клієнтами; періодичний перегляд граничної суми кредиту; розгляд і використання підприємством погашення дебіторської заборгованості векселями, продаж дебіторської заборгованості (факторинг), страхування фінансових ризиків; формування та затвердження в обліковій політиці підприємства системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань контрагентами; розробка плану співпраці з кожним клієнтом з визначенням відповідальної особи за здійснення операції, внаслідок якої може виникати дебіторська заборгованість; створення, за необхідності, спеціальної групи для роботи із дебіторською заборгованістю, розробка та затвердження положення про мотивацію по результатах роботи групи. Усі перелічені вище способи управління дебіторською заборгованістю сприятимуть зниженню ступеня ризикованості неодержання грошових коштів від боржників, допоможуть налагодити ефективну кредитну політику на підприємстві, що спричинятиме одержання більшого прибутку.

Література

1. Одношевна О. О. Шляхи вдосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю / О. О. Одношевна // Науковий вісник Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського. - 2016. - Вип. 10. - С. 946—949
2. Коваленко Д. І. Удосконалення розрахунку оптимального розміру дебіторської заборгованості підприємств легкої промисловості України / Д. І. Коваленко // Інвестиції: Практика та досвід. — 2010. — № 16. — С. 65—69.
3. Власова І. О. Політика управління заборгованістю в системі фінансового менеджменту підприємств / І.О. Власова // Схід: аналітичн-інформаційний журнал. Серія "Економіка". — 2011. — № 5 (112). — С. 17—20.
4. Потриваєва Н.В. Значення дебіторської заборгованості як складової фінансових активів / Н. В. Потриваєва // Економічний форум. — 2015. — №1. — С. 262—268.

В.В. ДУБЛЕЙ,

студент Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТЬ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ

Стаття присвячена розкриттю економічного змісту та завдань управління дебіторською та кредиторською заборгованостями. Проаналізовано наукові підходи до визначень понять «дебіторська заборгованість» та «кредиторська заборгованість».

Ключові слова: дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, зобов'язання, борг.

Постановка проблеми: В ринкових умовах господарювання дебіторська та кредиторська заборгованості відіграють особливе значення, оскільки їх частка у структурі активів вітчизняних підприємств є значною. Тому належне управління заборгованостями сприяє підвищенню ефективності використання обмежених ресурсів підприємства. Для того, щоб здійснювати ефективне управління і відображення дебіторської та кредиторської заборгованостей в обліку, необхідно розібратись з сутністю даних понять.

Стан дослідження: Питання сутності дебіторської та кредиторської заборгованостей як основи ефективного функціонування підприємства, а також проблем управління ними розглянуті у працях таких науковців як Білик М.Д., Гуня В.О., Кірейцев Г.Г., Лищенко О.Г. та інші.

Виклад основного матеріалу: Дебіторська заборгованість як об'єкт бухгалтерського обліку викликає чималий інтерес зі сторони вітчизняних та зарубіжних науковців. Необхідно відзначити, що для ефективного управління заборгованістю, у тому числі і дебіторською, необхідно знати її види, типи операцій та порядок відображення в обліку.

На кожному етапі економічного та політичного розвитку в Україні та світі відбувалися істотні зміни у трактуванні поняття «дебіторська заборгованість». Багато вчених вважають вирішення даної проблеми одним із важливих завдань бухгалтерського обліку, але і в даний час не існує єдиного підходу до визначення сутності поняття «дебіторська заборгованість». У більш пізні періоди зміст дебіторської заборгованості дещо змінився, проте основне ототожнення із боргом або заборгованістю залишається незмінним. Аналіз існуючих підходів до сутності дебіторської заборгованості в науковому середовищі представлено в табл. 1.1.

Закордонні та вітчизняні вчені визначають термін «дебіторська заборгованість» по-різному. Зокрема, в міжнародній практиці вся дебіторська заборгованість

відноситься до фінансових активів. Головною відмінністю вітчизняної практики обліку дебіторської заборгованості є його суворе регламентованість, яка виключає будь-які альтернативи для підприємства. На нашу думку, більшість наведених визначень є неповними, не розкривають сутність «дебіторської заборгованості» або розглядають тільки одну з її сторін [7, 67].

В ринкових умовах дуже важко забезпечити високий рівень збуту продукції та миттєву її оплату, що призводить до утворення дебіторської заборгованості, розмір якої без належного управління досягає критичного значення.

З юридичного погляду дебіторська заборгованість розглядається як капітал підприємства-кредитора, але не завжди його власний капітал. Лише тоді, коли під час обігу кошти повертаються у володіння підприємства-кредитора, вони або включаються в його власний капітал, або використовуються на погашення кредиторської заборгованості даного підприємства перед своїми кредиторами.

Таблиця 1.1

Економічна суть поняття «дебіторська заборгованість»

Джерело	Рік	Тлумачення поняття «дебіторська заборгованість»
Економічна енциклопедія [18]	2000	Це сума боргів, котрі належать підприємству, від юридичних або фізичних осіб у результаті господарських взаємин із ними.
Войнаренко М.П. [8]	2002	Це сума боргів юридичних та фізичних осіб, що виникли внаслідок минулих подій і зафіксовані на певну дату.
Кірейцев Г.Г. [13]	2002	Це складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг.
Білик М.Д. [6]	2003	Це матеріальні ресурси, не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена у підприємства.
Момот Т. [16]	2003	Це безвідсоткова позика контрагентам.
Іванов Є.О. [12]	2005	Це боргові права до покупців.
Матицина Н.О. [15]	2006	Розмір неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед підприємством після настання встановленого договором строку оплати їх.
Гуня В.О. [9]	2007	Одна з найважливіших складових кредитної діяльності підприємства, як один з елементів для розрахунку показників її результативності.
Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. [11]	2007	Це складова оборотного капіталу, яка передбачає певні вимоги до юридичних чи фізичних осіб щодо оплати товарів, робіт, продукції.
Хрущ Н., Білик І. [17]	2008	Це фінансовий актив, який є контрактивним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства визнається як актив, коли підприємство стає стороною контракту і, внаслідок цього, має юридичне право отримувати грошові кошти.
Лищенко О.Г. [14]	2009	Це фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства.
Белозерцев В. [4]	2009	Це грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами (юридичними або фізичними особами), що мала місце у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому, а в поточний момент відображе-

		ний у балансі підприємства як актив.
П(с)БО 10 п.4 «Дебіторська заборгованість» [1]	2013	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.
П(с)БО 13 п.4 «Фінансові інструменти» [2]	2013	Сума, що виникає внаслідок надання коштів, продажу інших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим активом, призначеним для перепродажу.
МСБО 39 п.9 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [3]	2013	Це похідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку.

На підставі проведеного дослідження пропонуємо авторське тлумачення терміну «дебіторська заборгованість» — це сума заборгованості дебіторів підприємству, яка має документальне підтвердження та відображена в балансі у складі оборотних активів на певну дату.

Хоча виникнення дебіторської заборгованості у певних межах — нормальна ознака процесу фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства, зумовленого самою природою та особливостями його діяльності, проте кожен господарюючий суб'єкт зацікавлений в оптимізації її обсягу [14, 115].

Щодо поняття «кредиторська заборгованість», то це поняття тотожне поняттю «зобов'язання». Розглянемо визначення поняття «зобов'язання» за різними авторами (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Визначення поняття «зобов'язання»

Джерело	Рік	Визначення поняття «зобов'язання»
Бичик С. В. [5]	2009	Це договір, згідно з яким одна сторона (боржник) зобов'язана здійснити на користь другої сторони (кредитора) певні дії або ж утриматися від них.
Єфремов І.А. [10]	2009	Розрахункові відносини між об'єднаннями (підприємствами) у процесі господарської діяльності, а також із працівниками і службовцями, у результаті чого виникають незакінчені розрахунки
Бутинець Ф.Ф. [7]	2009	Це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди.
МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи»	2012	Це теперішня заборгованість підприємства, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття з підприємства ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди [4].
Господарський кодекс України Стаття 173	2016	Господарським визнається зобов'язання, що виникає між суб'єктом господарювання та іншим учасником відносин у сфері господарювання з підстав, передбачених кодексом, в силу якого один суб'єкт (зобов'язана сторона, у тому числі боржник) зобов'язаний вчинити певну дію господарського чи управлінського-господарського характеру на користь іншого суб'єкта (виконати

		роботу, передати майно тощо) або утриматися від певних дій, а інший суб'єкт (управнена сторона, у тому числі кредитор) має право вимагати від зобов'язаної сторони виконання її обов'язку [1].
Цивільний кодекс України Стаття 509	2016	Це правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку. Зобов'язання має ґрунтуватися на засадах добросовісності, розумності та справедливості [2]

Відповідно до П(С)БО 11 «Зобов'язання» на балансі підприємства зобов'язання виникають та відображаються у фінансовій звітності у таких випадках:

- при визнанні активу, придбаного в борг;
- при створенні забезпечення за рахунок витрат (резерв на оплату відпусток та інші забезпечення) звітного періоду, що супроводжується збільшенням витрат та збільшенням зобов'язань;
- при зменшенні забезпечення та збільшенні зобов'язання.

У широкому розумінні зобов'язання виникають як управлінський правовий акт замовлення або державний контракт. У вузькому значенні — виникають із господарського договору, укладеного за простою згодою сторін; з інших підстав, що не суперечать закону; за результатами конкурсу, тендеру, іншого публічного торгу [6, 24].

З економічної точки зору зобов'язання розглядається як кредиторська заборгованість, що значно звужує це поняття. Проте, саме в такій інтерпретації воно використовується бухгалтерами-практиками. В обліку зобов'язання — це джерело формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. У майбутньому заборгованість за зобов'язаннями має бути погашена шляхом передачі певних активів або послуг. Таким чином, зобов'язання — це вимоги кредиторів стосовно активів підприємства. Наявність зобов'язань (боргів) зменшує економічні вимоги підприємства і його капітал. У цивільному та господарському праві зобов'язання виникає з договору, незалежно від того, чи відбулися вже певні дії щодо його виконання. В обліку в момент підписання договору зобов'язання не відображається. Тобто, в обліку відображаються тільки ті зобов'язання, які виникають з виконання договорів, але зовсім не з самих договорів [15, 40].

Трактування зобов'язань в М(С)БО 37 та П(С)БО 2 ідентичне. Проте, згідно з міжнародними стандартами зобов'язання можуть виникати не тільки з договорів або законів, але й у результаті добровільного прийняття на себе зобов'язань з метою підтримання добрих ділових стосунків з партнерами або намагання вчинити за справедливістю.

Висновки. Таким чином зобов'язання одночасно є об'єктом як бухгалтерського обліку, так і права. Кожна з наук вивчає зобов'язання із своєї сторони: право встановлює підстави виникнення зобов'язань і порядок здійснення угод, а бухгалтерський облік — документально відображає наслідки виконання умов конкретного договору, тобто веде облік угоди, як сукупності окремих операцій. Детальне вивчення сутності понять «дебіторська заборгованість» та «кредиторська заборгованість» дозволяє краще застосовувати їх на практиці та збільшити ефективність управління заборгованостями на підприємстві.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" затверджено наказом Міністерства фінансів № 237 від 08.10.1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: [сайт]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти", затверджено наказом Міністерства фінансів № 559 від 30.11.2001 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України: [сайт]. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. МСБО №39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка" // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Белозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Белозерцев // Економіст. - 2009. - №11. - С. 23-28.
6. Бичик С. В. Словарь экономических терминов / Бичек С. В., Даморацкая А. С., Даморацкая И. В. — М. : Выш. шк., 2009. — 271 с.
7. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. - 2003. - № 12. - С. 24-36.
8. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — Житомир : ПП "Рута", 2009. — 224 с.
9. Войнаренко М. П. Системи обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики / М. П. Войнаренко. - К. : Наукова думка. - 2002. — 215 с.
10. Гуня В. О. Удосконалення класифікації дебіторської заборгованості та її відображення у фінансовій звітності підприємств / В. О. Гуня // Економічний простір. - 2008. - № 19. - С. 124-131.
11. Єфремов І. А. Теорія бухгалтерського учета / Єфремов І. А., Игумнов Ю. С. — М. : Недра
12. Іванілов О. С. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства / О. С. Іванілов, В. В. Смачило, Є. В. Дубровська // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - № 1. - С. 156-163.
13. Іванов Є. О. Класифікація факторів, що впливають на загальний рівень дебіторської заборгованості підприємства / Є. О. Іванов // Вісник МСУ. - Вип. 1-2. - Т. VIII. - Харків. - 2005. - С. 35-38.
14. Кірейцев Г. Г. Фінансова звітність підприємств та її аналіз / Г. Г. Кірейцев. - К: ЦУЛ, 2002. - 452 с.
15. Лищенко О.Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О.Г. Лищенко, Г.М. Бескота // Держава і регіони. - 2009. - №1. - С. 114-117.
16. Матицина Н. О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н. О. Матицина // Бухгалтерський облік і аудит. - 2006. - № 12. - С. 38-42.
17. Момот Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Т. Момот // Бизнес информ. - 2003. - №11-12. - С. 97-99.
18. Хрущ Н. Д. Проблеми управління дебіторською заборгованістю підприємства в сучасних інтеграційних процесах України / Н. Д. Хрущ, І. К. Білик // Економічний аналіз. - 2008. - № 3(19). - С. 247-250.
19. Економічна енциклопедія: в 3 т. / під ред. Б. Д. Гаврилишина. - К.: Академія, 2000. - Т. 1. - 303 с.

Р.С. ЗУБКОВ,

кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
«Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНУ

По припливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на душу населення в різкому відриві знаходиться Одеська область, майже втричі випередивши дві інші, хоча індикатор за останній рік спав на (-6,39%). Зниження простежується і по Миколаївській області (-6,67%), а по Херсонській області виявлено зовсім інша тенденція – протягом 2014-2015 рр. обсяг прямих іноземних інвестицій на душу населення піднявся до рівня 198 дол. США на одну особу або +1,64% (рис.1).

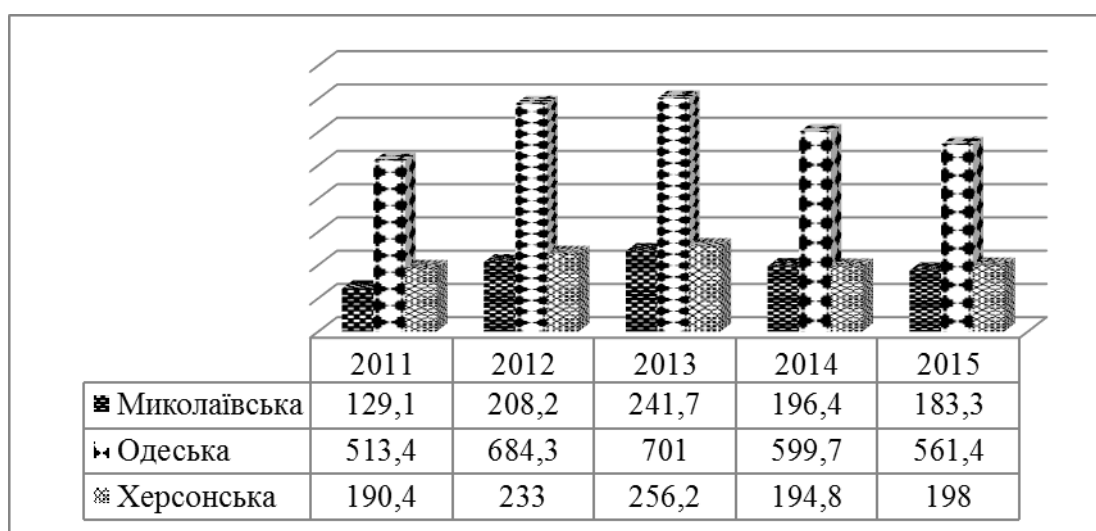


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції на одну особу населення у областях Причорноморського регіону України у 2011-2015 рр., дол. США
Джерело: побудовано на основі [1;2;3].

Таким чином, зростання ПІІ не характеризується постійністю та нерівномірно коливається, зазначена тенденція потребує здійснення подальшого дослідження динамічності та темпу росту ПІІ.

Дослідження демонструє, що переломним моментом у тенденції до зростання темпів надходження прямих іноземних інвестицій став 2014 р., початок нової фінансової кризи, яка позначилася як на українській економіці, так і на економіці Причорноморського регіону.

Темпи зростання обсягу прямих іноземних інвестицій у областях Причорноморського регіону України у 2014-2015 рр. зросли, досягнувши відмітки у Миколаївській області – 92,9%, у Одеській області – 93,5% та 101,1% у Херсонській області. Хоча жодна з областей так і не продемонструвала зростання із 2012 року (рис.2).

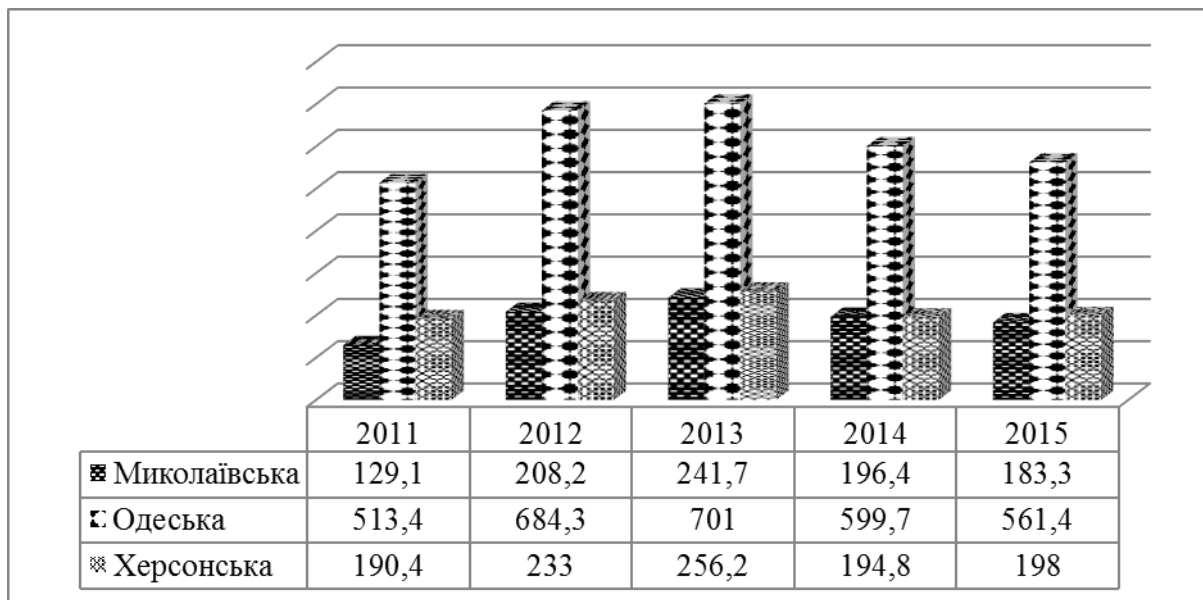


Рис. 2. Темпи зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій у областях Причорноморського регіону України у 2011-2015 рр., %
Джерело: побудовано на основі [1; 2; 3].

Таким чином, інвестиційний потенціал регіону являє собою складне економічне явище: він формується сукупним впливом окремих приватних факторів. Кількісна оцінка даного показника може бути здійснена за допомогою розрахунку іноземних та капітальних інвестицій, що враховує особливості трансформаційних процесів в економіці регіону та країни у цілому.

Література

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України / Державна служба статистики України, 2016, - с.31
2. Головне управління статистики у Миколаївській області Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.mk.ukrstat.gov.ua/>
3. Головне управління статистики у Одеській області Електронний ресурс – Режим доступу: <http://od.ukrstat.gov.ua/>
4. Головне управління статистики у Херсонській області Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/ekonomichna-statistika/1750-2-4-nauka-tehnologiji-ta-innovatsiji.html>

А.А. КОВАЛЬОВА,
здобувач кваліфікаційно-освітнього рівня «бакалавр»
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ
О.М. ЛОЗОВСЬКИЙ,
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто особливості управління підприємством в сучасних умовах господарювання. Досліджено сутність та необхідність управління на основі бізнес-процесів. Висвітлено основні класифікаційні категорії бізнес-процесів підприємства. Запропоновано шляхи удосконалення управління бізнес-процесами.

Ключові слова: управління, управління підприємством, ефективність управління, конкурентоспроможність, бізнес-процеси.

Постановка проблеми. В сучасних умовах економіки одним із актуальних питань для керівників підприємств є забезпечення ефективності управління та підвищення рівня конкурентоспроможності. З розвитком ринку, відповідно, зростає і конкуренція. Тому, виникає необхідність нових засобів та методів управління підприємствами. На сьогоднішній день, особливо актуальним і ефективним методом є управління підприємствами на основі бізнес-процесів.

Стан дослідження. Наукові дослідження щодо доцільності застосування бізнес-процесів в управлінні підприємством з метою підвищення ефективності досліджувалися багатьма вченими, серед яких: Чампі Д., Макаренко М.В., Тельнов Ю.Ф., Єліферов В.Г., Ф. Тейлор. Метою нашого дослідження є виявлення особливостей функціонування та пошук шляхів удосконалення бізнес-процесів.

Виклад основного матеріалу В умовах нестабільної ринкової економіки метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку. Тому впевнено крокувати в ногу з часом, розбудовуючи свою виробничу діяльність можуть лише економічно ефективні підприємства, а ті підприємства які працюють неефективно та мають низький рівень рентабельності є нежиттєздатними. Усі збиткові організації неминуче розоряються, а згодом і взагалі припиняють своє існування. Щоб не допустити такого фіналу, підприємство має раціонально і ефективно використовувати свої матеріальні, трудові і фінансові ресурси.

Поняття «управління підприємством» надзвичайно містке і глибоке. В узагальненому розумінні управління трактують як процес планування, організації, мотивації і контролю, який необхідний для того, щоб сформулювати і досягти цілей організації.

Автори першого перекладеного російською мовою підручника «Основи менеджменту», професори Майкл Мексон, Майкл Альберт та Франклін Хедоурі стверджують, що «управління - це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти цілей підприємства». Професор менеджменту Нью-Йоркського університету Пітер Дракер трактує управління як

особливий вид діяльності, «що перетворює неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу» [1, с. 110].

Таким чином, представники наведених концепцій розглядають управління в наступних аспектах: як цілеспрямований вплив людей на будь-який об'єкт та як особливий вид діяльності у процесі виробництва.

Тому, управління підприємствами - це здійснюваний індивідом або групою осіб процес з метою координування діяльності інших осіб, спрямований на досягнення результатів, недосяжних для кожної з цих осіб, зокрема.

Відмінною особливістю сучасних підходів до управління підприємством є підхід на основі бізнес-процесів. Адже будь-яке підприємство є ніщо інше, як система функціонування основних і другорядних бізнес процесів. Причому будь-який основний бізнес-процес пов'язаний з виробництвом продукції або наданням послуг кінцевому споживачеві, а, отже, і з роботою усіх або більшості функціональних підрозділів підприємства, основне завдання яких — обслуговування бізнес-процесів, що протікають в ній. Успіх організації заключається в добре опрацьованій та апробованій системі бізнес-процесів, що забезпечує якість виробництва та конкурентоспроможність.

Взагалі, бізнес-процес являє собою зміну стану об'єкта, яка спрямована на досягнення певного результату. Проте, сьогодні, існує багато різних визначень даного поняття відносно різних точок зору. Наприклад, М. Хаммер та Дж. Чампі визначають бізнес-процес, як сукупність видів діяльності, в межах якої «при вході» використовується один або декілька видів ресурсів, а «при виході» отримується продукт, що є цінним для споживача. В свою чергу, В. Горлачук і І. Яненко стверджують, що бізнес-процес є систематизованим, послідовним виконанням взаємозалежних та логічно пов'язаних завдань з використанням ресурсів, що забезпечують виробничу діяльність, з метою створення продукції, яка має споживчі цінності для клієнта. Процесор Норвезького університету науки і технології Б. Андерсен стверджує, що бізнес процес є певною логічною послідовністю пов'язаний між собою дій, що перетворюють завдання (вхід) в результат (вихід).

Таким чином, ми бачимо, що погляди різних вчених об'єднує те, що всі вони акцентують увагу на тому, що бізнес-процес є послідовною дією, що перетворює так звані «входи» у «виходи».

Не кожен процес, що здійснюється на підприємстві можна віднести до бізнес-процесів. Для виробничого підприємства характерною особливістю бізнес-процесів є спрямування діяльності не тільки на задоволення потреб споживача, а й на отримання прибутку. Тобто тут характерною є бізнес-спрямованість. Тому, на нашу думку, бізнес-процес являє собою діяльність, метою якої є отримання прибутку.

В управлінні діяльністю підприємства виділяють наступні базові категорії бізнес-процесів (рис. 1).

Бізнес-процеси є ядром економічної системи підприємства. Основним їхнім завданням є подолання бар'єрів між різними підрозділами організації та підпорядкування діяльності підприємства головним, а не локальним цілям.



Рис. 1. Класифікація бізнес-процесів

*Розроблено автором за даними [2]

На сьогоднішній день, відповідальність за протікання бізнес-процесів, як правило, не закріплена за окремим структурним підрозділом організації, що вкрай негативно відбивається на діяльності останньої. Щоб успішно розвивати свою діяльність, підприємство має постійно покращувати, оптимізувати власні бізнес-процеси. Тому, ми вирішили запропонувати декілька шляхів щодо удосконалення бізнес-процесів.

Успіх організації, напряму залежить від керівника. Отже, в першу чергу, керівництво, має спрямувати діяльність усього трудового колективу не на виконання поставлених завдань, а на досягнення результатів. Тобто необхідно усі завдання, згрупувати так, щоб вони сталим єдиним цілим, інтегрувати різні раніше роботи. Це стане поштовхом до підвищення швидкості та продуктивності виробництва.

Важливим критерієм оптимізації бізнес-процесу є скорочення тривалості процесу. Тому, удосконалюючи певний процес, необхідно орієнтуватися на скорочення часових параметрів процесу. Це підвищить його результативність.

Ще одною важливою складовою удосконалення бізнес-процесів на підприємстві є усунення непотрібної та непродуктивної роботи. Такий підхід дозволяє прискорити процес діяльності.

Не менш вагомою складовою оптимізації бізнес-процесів є процес прийняття рішень. Тому, на нашу думку, цей процес має бути частиною виконання роботи. Висококваліфікований персонал та сучасні спеціальні технології полегшують процедуру прийняття рішень, що удосконалив організацію процесу та дозволить набагато швидше реагувати на будь-які зміни.

Також, необхідно підвищити якість та ефективність системи управління підприємством та підвищити інвестиційну цікавість, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності організації.

В зв'язку з регулярним оновленням, постійними змінами зовнішнього середовища, для того щоб зберегти конкурентні позиції на ринку, керівництву необхідно забезпечити адаптацію підприємства до змінюваних умов. І найважливіше, процеси, що удосконалюються повинні відповідати сучасним вимогам якості, обслуговування та, найважливіше, бути зрозумілими.

Запропонований аналіз методів щодо вдосконалення бізнес-процесів дає можливість залежно від поставлених завдань віддавати перевагу конкретним шляхам поліпшення і зміни бізнес-процесів або їх комбінацій.

Висновки. У сучасних економічних умовах функціонування підприємства на основі бізнес-процесів є одним з найефективніших методів управління. Адже саме цей метод допомагає забезпечити та збільшити високий рівень конкурентоспроможності. Бізнес-процеси мають бути побудовані таким чином, щоб забезпечувати цінність для споживачів, а для підприємства — отримання максимального прибутку. Для успішного функціонування та збереження високого рівня конкурентоспроможності підприємство має постійно оптимізувати та удосконалювати власні бізнес-процеси.

Література

1. Амбарцумов, А. А. 1000 терминов рыночной экономики / А. А. Амбарцумов, Ф. Ф. Стерликов. — М. : Крон-Пресс, 1993. — 218 с.
2. Денисенко Л. О., Шацька С. Є. Концептуальні засади класифікації бізнес-процесів, як основи формування бізнес-системи організації. [Електронний ресурс] / Л.О. Денисенко, С.Є. Шацька. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1558>

Ю.М. КУЦЕНКО,

студентка факультету готельно-ресторанного і туристичного бізнесу
Київського національного університету культури і мистецтв

М.А. МАНОВ,

науковий керівник, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту
Київського національного університету культури і мистецтв

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто сутність мотиваційного механізму стимулювання персоналу підприємства. Наведені напрями підвищення ефективності мотиваційного механізму стимулювання праці.

Ключові слова: мотиваційний механізм, управління персоналом, менеджмент людських ресурсів.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації економіки, посилення конкуренції та ринкової невизначеності успішна діяльність суб'єктів господарюван-

ня значною мірою визначається результативністю та ефективністю праці персоналу.

Взагалі трудові ресурси є важливою і невід'ємною частиною ресурсного потенціалу підприємств усіх галузей і форм власності. Але це особливий вид ресурсів, це люди, об'єднані у колективи. Для того, щоб ефективно управляти людьми, повністю використовувати їхній інтелектуальний потенціал потрібно знати їхні потреби, мотиви поведінки, вміти ефективно стимулювати.

Актуальність проблеми визначається важливістю підвищення ефективності стимулювання працівників, що є необхідною передумовою зростання результативності роботи підприємств, підвищення їхньої конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках. В свою чергу, це сприятиме поглибленню інтеграції вітчизняної економіки у світове господарство.

Стан дослідження. Питання мотивації персоналу, оплати та стимулювання праці досліджував фундатор економічної науки Адам Сміт, видатні вчені-економісти Д. Рікардо, К. Маркс, Ф. Тейлор, А. Файоль, М. Вебер, А. Маслоу, Д. Мак-Грегор. Вчені-економісти М. Чандлер, І. Ансофф, П. Друкер, Д. Деслер, Д. Мілковіч, Д. Ньюман, А.Н. Беляєв, Л.І. Лукічева, Є.В. Маслов, Л.В. Балабанова, О.А. Грішнова, О.С. Іванілов та інші в своїх роботах досліджували питання формування інтелектуального потенціалу підприємства, дієвої кадрової стратегії, розробки ефективного механізму матеріального стимулювання праці, вдосконалення форм і методів соціальної мотивації, формування корпоративної культури організації.

Мета дослідження полягає у розробці дієвого мотиваційного механізму стимулювання праці персоналу підприємства в сучасних умовах. Об'єктом дослідження є процес побудови мотиваційного механізму стимулювання праці персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Сучасний підхід до управління персоналом підприємств отримав назву «менеджмент людських ресурсів». Ця концепція управління персоналом базується на положеннях стратегічного управління, дозволяє розробити дієву кадрову стратегію, яка є взаємопов'язаною та взаємодоповнюючою з іншими функціональними стратегіями підприємства, його місією та діловою стратегією.

Цикл менеджменту людських ресурсів (рис. 1) являє собою систему, яка повинна постійно рухатись для нормального функціонування підприємства. Система менеджменту людських ресурсів включає питання відбору кадрів та забезпечення їхньої ефективної професійної діяльності.

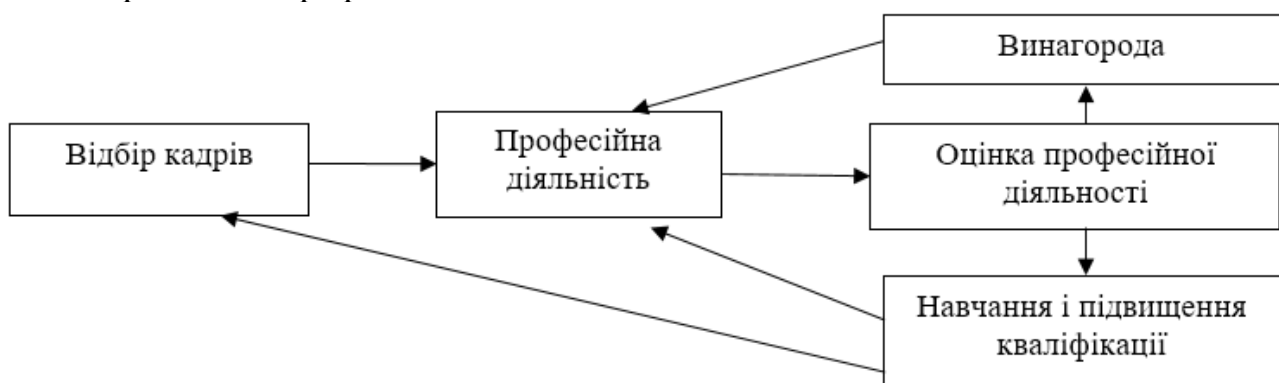


Рис. 1. Цикл менеджменту людських ресурсів

Характерні риси та відмінності менеджменту людських ресурсів від традиційного підходу можна прослідкувати за даними табл. 1.

Таблиця 1.

**Порівняльна характеристика менеджменту людських ресурсів
та класичного підходу до управління персоналом**

Показники	Класичний підхід	Менеджмент людських ресурсів
Активи фірми	Необоротні, оборотні	Необоротні, оборотні, людські ресурси
Витрати на персонал	Витрати	Довгострокові інвестиції
Залучення персоналу	Матеріальний стимул	Активний пошук, реклама, «соціальний пакет»
Витрати на навчання	Мінімальні	Визначаються за критерієм «вартість-вигода»
Стиль керівництва	Авторитарний	Визначається ситуацією
Регламентація виконавця	Жорстка	Різна ступінь свободи в організації праці
Мотивація праці	Матеріальне стимулювання, загроза покарань	Поєднання економічних і соціально-психологічних стимулів
Горизонт планування	Короткостроковий	Життєвий цикл людських ресурсів
Функції кадрових служб	Переважно облікові	Переважно аналітичні та організаційні
Відносини з профспілками	Конфронтація	Політика ігнорування або угод з ними

Ефективну працю персоналу потрібно мотивувати. В економічній літературі під мотивацією розуміють спонукання себе або інших до праці для задоволення власних потреб або потреб організації (підприємства) [1,86]. Доведено, що належна мотивація спонукає працівників до сумлінної праці, пробуджує в них ініціативу, прагнення до більш якісного виконання своїх обов'язків, підвищення кваліфікації та професійних знань. Навпаки, у разі відсутності мотивації, працівники формально виконують свої обов'язки, не зацікавлені в досягненні високих результатів особистої праці та результатів підприємства в цілому.

Стимулювання праці персоналу відбувається за допомогою методів мотиваційного впливу. Історично в економічній діяльності використовують три види мотивації працівників:

- владна мотивація, що базується на відносинах влади та підпорядкованості і застосовується за допомогою адміністративних (організаційно-розпорядчих) методів менеджменту. Методи владної мотивації спрямовані безпосередньо на волю виконавців. Владний мотиваційний вплив вимагає від підлеглих безумовного виконання завдань керівників;

- економічна мотивація, що базується на задоволенні економічних (матеріальних) потреб працівників. Економічна мотивація до праці застосовується за допомогою матеріальної винагороди працівників. Умовою виникнення мотиваційного ефекту при застосуванні економічної мотивації є забезпечення безпосереднього зв'язку між результатами праці та винагородою працівника;

- соціальна мотивація, що базується на задоволенні соціальних потреб працівників, таких як належність до єдиної команди, визнання досягнень та повага з боку колег, самовиявлення тощо.

Стимулювання праці персоналу здійснюється із застосуванням засобів економічної мотивації, тобто виплати працівникам грошової винагороди за виконану ними працю. Незалежно від правової форми трудових відносин роботодавець зобов'язаний виплачувати найманим працівникам заробітну плату. Законодавство дозволяє роботодавцям самостійно встановлювати розмір заробітної плати, але він не може бути нижчим ніж мінімальна заробітна плата, яка встановлюється Законом про бюджет України на відповідний рік. Так, на період з 01.05.16 по 01.12.16 в Україні встановлена мінімальна заробітна плата в розмірі 1450 грн. на місяць [2].

Питанням оплати та стимулювання праці присвячено багато досліджень видатних економістів, починаючи з А. Сміта, який вважав, що розмір заробітної плати працівника залежить від складності його роботи та витрат часу і коштів на навчання професії [3,247]. Зазначимо, що недотримання наукового підходу до визначення заробітної плати в радянські часи було одним з головних чинників слабкої мотивації працівників до підвищення кваліфікації та якості праці, запровадження інновацій і призвело до значного відставання рівня продуктивності праці порівняно з показниками провідних країн.

Заробітна плата виконує важливі функції, такі як відтворення робочої сили, стимулювання працівників до підвищення кваліфікації та професійних навичок, мотивація до ефективної і результативної праці тощо. Заробітна плата складається з основної та додаткової частин (рис. 2).

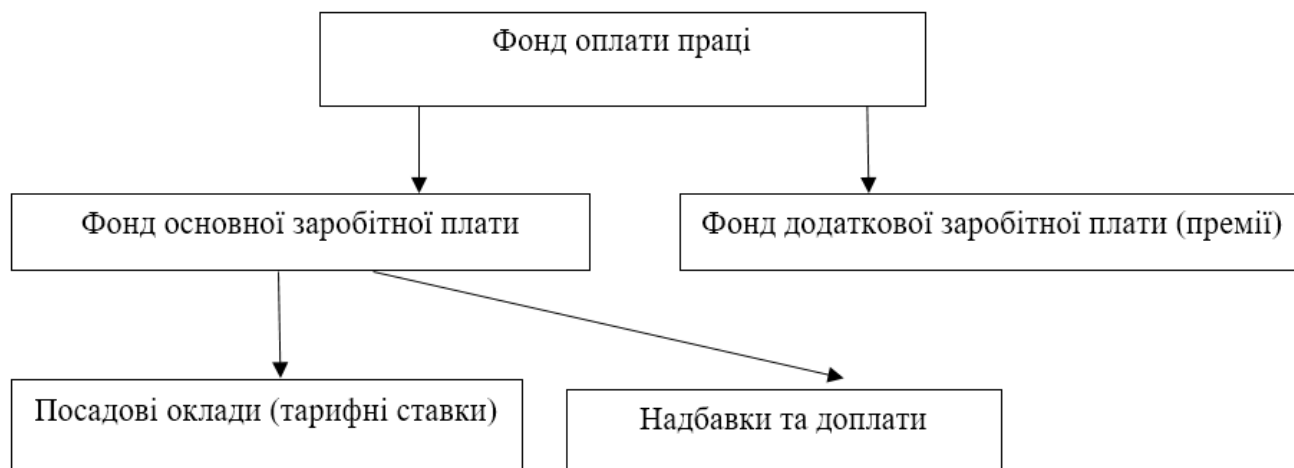


Рис. 2. Склад фонду оплати праці

Зазначимо, що складові частини фонду оплати праці мають різний мотиваційний вплив. Так, підвищення заробітної плати сприяє значному посиленню мотивації персоналу, але цей вплив є одноразовим. Працівники надалі сприймають підвищену заробітну плату вже як звичайну. Встановлення надбавок та доплат дозволяє подо-

вжити термін мотиваційного впливу, оскільки працівникам відомо про можливість припинення виплати надбавок у разі погіршення результативності праці. В першу чергу це стосується стимуляційних надбавок, таких як надбавки за розширення зон відповідальності, використання іноземних мов, навчання нових працівників тощо.

Найбільш дієвою формою стимулювання праці виступає преміювання, яке дозволяє безпосередньо поєднати результати праці і винагороду. На відміну від основної частини заробітної плати преміювання не здійснюється автоматично, премія виплачується лише при досягненні певних результатів, тобто її потрібно заробити. На практиці для регламентації процедури нарахування і виплати премій персоналу підприємства розробляють Положення про преміювання. Для забезпечення дієвого мотиваційного ефекту система преміювання повинна відповідати таким основним вимогам:

- критерії оцінки результатів колективної та індивідуальної праці мають бути прозорими і зрозумілими для працівників;
- справедливість оцінки результатів праці та розподілу премій;
- своєчасність, тобто зменшення проміжку часу між отриманням результату і виплатою премії.

Умовою отримання мотиваційного ефекту від загального підвищення заробітної плати працівників є перевищення темпів темпи росту номінальної заробітної плати темпів росту інфляції, тобто зростання реальної заробітної плати.

При формуванні механізму стимулювання праці доцільно також використовувати методи та форми нематеріальної мотивації персоналу. Найбільш поширеними методами соціальної мотивації є наступні:

- навчання та підвищення кваліфікації персоналу. Провідні закордонні та вітчизняні підприємства вкладають великі кошти у навчання та підвищення кваліфікації працівників. Це дозволяє постійно покращувати якісний склад персоналу, що є необхідною передумовою успішної діяльності підприємства. Мотиваційний ефект даного заходу полягає у тому, що працівник в процесі навчання та підвищення кваліфікації збільшує свою вартість на ринку праці. Він може сподіватися на кар'єрний ріст в своєму підприємстві або на отримання більш відповідальної і краще оплачуваної роботи в іншого роботодавця;

- запровадження соціальних пакетів, які можуть включати організацію відпочинку, надання безвідсоткових позик на придбання житла або інших потреб, страхування життя, медичне страхування тощо. Запровадження соціальних пакетів є своєрідним «золотим ланцюжком», що утримує в підприємстві кращих працівників, а також сприяє залученню якісних кадрів з ринку праці;

- залучення працівників до управління підприємством. Провідні корпорації застосовують такі напрями залучення персоналу до управління як створення комісій з управління якістю, продаж працівникам акцій, участь профспілкового комітету або представників персоналу в роботі адміністрації підприємства та органів корпоративного управління — Наглядової Ради, Правління. Зазначимо, що участь представників трудового колективу в роботі органів корпоративного управління передбачена Законом України «Про акціонерні товариства» [4]. Практика продажу акцій працівникам є досить поширеною в розвинених країнах і має значний мотиваційний ефект. Працівники-акціонери зацікавлені у досягненні високих результатів діяльності під-

приємства, що призведе до зростання дивідендів, ринкової вартості належних їм акцій. На жаль, в даний час в Україні не розвинений фондовий ринок, акції переважної більшості акціонерних товариств визначаються низькою ліквідністю, товариства, як правило, не сплачують дивідендів, інтереси дрібних акціонерів не завжди враховуються власниками контрольних пакетів акцій. Тому зараз дана форма стимулювання персоналу не є поширеною.

Таким чином, мотиваційний механізм стимулювання праці персоналу повинен включати усі види мотиваційного впливу, різноманітні засоби впливу на поведінку працівників, враховувати індивідуальні особливості кожного працівника підприємства.

Ефект від застосування мотиваційного механізму проявляється через комплексний вплив на діяльність підприємства (рис.3).



Рис. 3. Види ефекту від застосування системи оплати та стимулювання праці

В результаті здійснення програми навчання та підвищення кваліфікації працівників, заохочення працівників до здобуття нових знань і професійних навичок підприємства досягають покращення якісного складу персоналу, що можна оцінити за допомогою таких показників, як збільшення частки осіб з вищою фаховою освітою, збільшення частки працівників, охоплених програмами професійного навчання тощо. Покращення якісного складу персоналу дозволяє більш повно використовувати творчі, інноваційні здібності працівників, сприяє зростанню якісних і кількісних показників діяльності.

З точки зору теорії стратегічного менеджменту покращення якісного складу персоналу є важливим чинником підвищення стратегічного потенціалу підприємства [5, 96]. Крім того, якісний склад менеджменту сприяє зростанню вартості підприємства як об'єкта купівлі-продажу.

Практика діяльності провідних вітчизняних та закордонних підприємств свідчить, що ознаками досягнення високого рівня мотивації персоналу є задоволення працівників умовами та оплатою праці, гармонічні, ділові відносини між керівниками та підлеглими, хороший мікроклімат в колективі тощо. Зазначені чинники сприяють стабілізації кадрового складу, закріпленню кваліфікованих працівників в підприємстві, економії витрат на адаптацію в колективі та навчання нових працівників. Тому зменшення плинності кадрів потрібно розглядати в якості ефекту застосування системи оплати та стимулювання праці.

Зв'язок між ефективністю роботи персоналу та результатами діяльності підприємств можна прослідкувати за допомогою показників ефективності використання трудових ресурсів. Ефективність використання персоналу в підприємствах визначається за допомогою комплексу показників. Важливим показником є продуктивність праці, яка характеризує її ефективність в процесі виробництва. Якісним показником, що характеризує витрати підприємства на утримання персоналу, є рівень фонду оплати праці до доходу від реалізації. За економічною сутністю цей показник відбиває суму витрат на оплату праці, які містяться у 1 грн. доходу. Тому зменшення рівня фонду оплати праці характеризує більш ефективне використання персоналу в підприємстві. Зрозуміло, що зменшення рівню фонду оплати праці до доходу від реалізації має досягатися не шляхом зменшення заробітної плати, а, насамперед — за рахунок зростання обсягів реалізації продукції та доходу.

За рахунок зменшення рівня фонду оплати праці до доходу підприємство отримує відносну економію витрат на оплату праці. Це означає, що при збереженні рівня фонду оплати праці попереднього періоду, у звітному періоді підприємство мало сплатити працівникам більшу заробітну плату. Наявність відносної економії на оплаті праці є важливою характеристикою підвищення ефективності використання персоналу в підприємстві.

Важливими показниками ефективності використання трудових ресурсів також є зростання рентабельності витрат на оплату та зарплатовіддачі.

Висновки. Отже, зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, прибутку, підвищення якості продукції, запровадження інновацій може бути досягнуто лише за участю працівників підприємства. Задля цього найманий персонал має бути належним чином стимульований до праці. Система стимулювання праці повинна включати різноманітні засоби матеріальної та соціальної мотивації. Дієва система стимулювання персоналу підприємства дозволяє отримати комплексний ефект у вигляді покращення якісного складу персоналу, зменшення плинності кадрів, підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Таким чином, стимулювання праці є обов'язковою передумовою результативної та ефективної діяльності підприємства.

Література

1. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента /пер. с английского — М.: Дело, 1992. — 665 с.
2. Про державний бюджет України на 2016 рік: Закон України від 25.12.2015 №928-VII.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ пер. с английского. — М.: Эксмо, 2002. — 960 с.
4. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514- VI.
5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

Ю.Р. ЛЕВКОВА,
студентка факультету менеджменту, туризмі і ресторанного господарства
Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Ю.В. КОГУТ,
науковий керівник, старший викладач,
Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ У ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена висвітленню важливості економічної стратегії у ефективному функціонуванні туристичних підприємств. Проаналізовано підходи різних вчених щодо визначення категорії «економічна стратегія».

Ключові слова: економічна стратегія, туристичні підприємства, конкурентоспроможність.

Для ефективного функціонування підприємств туристичної галузі питання визначення стратегічних пріоритетів, постановки і досягнення стратегічних цілей є особливо актуальним сьогодні, коли темпи зростання туристичного ринку та потужності конкуренції на ньому винятково високі. У зв'язку з цим виникає необхідність у формуванні економічної стратегії підприємства для досягнення економічної цілі, за для отримання прибутку відповідно до стратегічних настанов.

Результати дослідження в наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених та практиків з питань ролі економічної стратегії у ефективному функціонуванні підприємств здійснили такі вчені С.С. Скобкін, Н.М. Белову, В.А. Горемікіна, О.П. Градова, О.В. Гродовського, В.Захарченко, О.І. Ковтуна та ін. Проте частина важливих аспектів даної проблеми залишається невисвітленою, тому виникає потреба в подальшому дослідженні.

Метою статті є дослідити важливість ролі економічної стратегії в ефективній роботі туристичних підприємств.

Сьогодні особливо важливим для підприємства постає питання стратегічного планування яке забезпечує основу для всіх управлінських рішень у сучасній літературі серед науковців не існує єдиного погляду щодо визначення поняття «економічна стратегія підприємства». Критичний огляд наукових розробок дозволяє стверджувати, що автори фактично ототожнюють економічну стратегію з базовою конкурентною або функціональною [1, с. 114]. Саме тому нами було проведено дослідження трактування сутності цього поняття (див.табл.1).

Результати проведеного дослідження вказують на те, що більшість вчених вважають, що економічна стратегія — сукупність правил і прийомів, завдяки яким підприємство досягає поставлених цілей в мінливому зовнішньому середовищі.

Тоді під економічною стратегією суб'єктів туристичної діяльності слід розуміти комплексну програму заходів, спрямованих на здійснення місії (генеральної мети) підприємства і досягнення його множинних цілей.

Трактування сутності поняття «економічна стратегія підприємства»

№	Автор	Поняття
1.	Скобкін С.С. [2, с. 12]	Економічна стратегія - являє собою відповідність між характеристиками фірми (її сильними і слабкими сторонами) і ринковими можливостями, завдяки якому вона успішно адаптується до зовнішнього середовища.
2.	Гродовський О.В. [3, с. 12]	Економічна стратегія підприємства - це сукупність економічних методів та прийомів, за допомогою яких можна ефективно досягти основоположні цілі розвитку виробничої та/або організаційної системи в мінливому конкурентному
3.	Градова О.П.[4, с. 582]	Економічна стратегія - це сукупність правил і прийомів реалізації стратегічної концепції.

Джерело: систематизовано автором за даними [2, 3, 4].

До об'єктів стратегії економічного управління в туризмі відносяться два базових елементи: переміщення туристів до пункту призначення і зупинка в цьому пункті, яка вимагає задоволення потреб в розміщенні, харчуванні та ін. Тому об'єктами економічної стратегії туристичних підприємств є:

- окремі туристичні послуги або комплекс туристичних послуг, що становлять туристичний продукт;
- ресурси, що забезпечують туристичну діяльність;
- максимізація прибутку і мінімізація витрат;
- ефект мультиплікатора, управління яким має особливе значення в економіці туристичного бізнесу, оскільки дохід, отриманий від туризму, впливає на розвиток інших сфер діяльності (виробничої та невиробничої);
- поведінка на ринку і конкурентна боротьба;
- технологія туристичної діяльності;
- інвестиційна та інноваційна діяльність тощо [5, с. 456].

Цілі економічної стратегії утворюють ієрархічну систему - дерево цілей підприємства. В цілому система цілей економічної стратегії підпорядкована загальної (корпоративній) цілі організації - зростання багатства власників або власника організації. Багатство власників компанії в свою чергу визначається сумою чистого прибутку, отриманої протягом тривалого (стратегічного) тимчасового періоду.

Генеральна базисна мета економічної стратегії туристичного підприємства - максимізація прибутку і власного капіталу за інших рівних умов (прийнятний рівень портфеля продажів, ліквідності, ризику та інших показників-обмежувачів).

Таке формулювання краще, оскільки воно будується на показнику, який визначається за даними бухгалтерського обліку і звітності. У той же час економічна стратегія спирається на розвиток конкурентного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності вироблених товарів і послуг [2, с. 72].

Для досягнення вищевказаних цілей економічної стратегії туристичного підприємства, на нашу думку, доцільно реалізувати наступних завдань:

- розробити умови підготовки можливих варіантів дій керівництва туристичного підприємства в разі нестійкого або кризового фінансового стану;
- дослідити характер і закономірності функціонування економіки підприємства в ринкових умовах господарювання;
- оцінити вихідний економічний стан підприємства за допомогою стратегічного аналізу, стратегічного оцінки та визначення основних шляхів його поліпшення;
- визначити економічні взаємовідносини з партнерами і покупцями, банками та іншими фінансовими інститутами за напрямками перспективних вкладень коштів, політики зовнішньоекономічної діяльності;
- прогнозувати розмір балансового прибутку на основі прогнозу розвитку про виробничої діяльності, портфеля замовлень, рівня ліквідності та рівня ризику;
- проаналізувати економічні стратегії ймовірних конкурентів, їх економічних можливостей для розробки та здійснення заходів щодо забезпечення економічної стійкості.

Теорія і практика підприємницької діяльності виділяють три види базових економічних стратегій: виживання, стабілізація і розвиток. Кожна з цих стратегій визначається рівнем досягнутого (запланованої) рентабельності і життєвим циклом послуг (див. табл. 2).

Таблиця 2

Базові економічні стратегії [5]

Вид стратегії	Характерна	Особливості
Виживання	для підприємств, що знаходяться в кризовому стані через збитковість	передбачає заходи, спрямовані на отримання прибутку в найкоротші терміни.
Стабілізація	для підприємств в умовах коливання прибутковості підприємства від збитковості до рентабельності і навпаки.	передбачає заходи спрямовані на економне використання ресурсів, щоб якомога швидше стабілізувати рентабельність, щонайменше, на досягнутому рівні, домогтися позитивних зрушень в реалізації турпродукту.
Розвиток	найпривабливіша як для самого підприємця, так і для його інвесторів	поширеними в практиці туристичного підприємництва є стратегії розвитку, пов'язані з оновленням туристичного продукту на якісно вищому рівні, розширенням ринку туристичних послуг підприємства і використанням нових технологій обслуговування туристів.

Великі туристичні підприємства можуть одночасно використовувати кілька видів стратегій розвитку. На основі оцінки діючої економічної стратегії кожне підприємство обґрунтовує свою базову стратегію за відповідною процедурою.

Таким чином, під економічною стратегією підприємства ми пропонуємо розуміти динамічну систему взаємопов'язаних правил і прийомів, за допомогою яких забезпечується ефективне формування і підтримку в тривалій перспективі конкурентних переваг фірми на внутрішніх і зовнішніх ринках індивідуальних і суспільних благ.

Тому для ефективної роботи будь-якого туристичного підприємства важливо правильно сформулювати економічну стратегію, яка реалізує усі поставлені перед підприємством цілі.

Література

1. Місько Г. А. Формування складових економічної стратегії підприємства / Г. А. Місько. // Вісник соціально-економічних досліджень, 2013. — №2. — С. 114–119.
2. Скобкин С. С. Экономическая стратегия развития предприятия индустрии гостеприимства и туризма / С. С. Скобкин. — М: Магистр, 2009. — 347 с.
3. Гродовський О. В. Механізм оцінювання економічної стратегії промислових підприємств у ринковому середовищі на прикладі підприємств машинобудування / О. В. Гродовський. — Хмельницький, 2010. — 22 с.
4. Градова А. П. Экономическая стратегия фирмы / А. П. Градова. — СПб: Спец-Лит, 2000. — 589 с.
5. Мальська М.П. Економіка туризму: теорія та практика / М. П.Мальська, М. Й. Рутинський, С. В. Білоус, Н. Л. Мандюк. — Київ: Центр учбової літератури, 2014. — 544 с.

УДК 634.42 (045)

М.В. МАЗУРЕНКО,

здобувач освітнього ступеня магістра, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

С.В. ГИРИЧ,

кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ІДЕНТИФІКАЦІЙНА ЕКСПЕРТИЗА ЯБЛУК

Стаття присвячена висвітленню сутності процесу ідентифікації яблук. Проаналізовано особливості формування всіх помологічних сортів яблук та поділ їх на групи.

Ключові слова: яблука, ідентифікація яблук, експертиза яблук.

Загальновизнаним фактом є те, що яблука є найбільш поширеним видом плодів, які містять багато корисних речовин, в тому числі і вітаміну С, який здійснює позитивний вплив на імунну систему та клітини головного мозку а також на загальний стан здоров'я в цілому. Яблука, завдяки вмісту харчових волокон, сприяють нормалізації травлення. Пектин яблук здатний зв'язувати і виводити із організму шкідливі речовини, такі як свинець, миш'як тощо.

Оскільки яблука є популярним та поширеним видом свіжих плодів, важливим, як із економічного так і з соціального аспекту, є дослідження стану та перспектив вітчизняного ринку даного виду плодоовочевої продукції.

Питанням дослідження ринку яблук займалися такі вчені як Л.П. Симиренко, Л.А. Костюк, А.І. Шумейко та ін.

Усі помологічні сорти яблук, що представлені на вітчизняному ринку, за строками дозрівання поділяють на літні (дозрівання липень-серпень), осінні (досягають знімальної міри стиглості в кінці серпня-початку вересня) і зимові (кінець вересня-початок жовтня).

Усередині кожної групи також є відмінності за термінами дозрівання, вони складають проміжні підгрупи, наприклад ранньо-літні і пізньо-літні. При вирощуванні одного і того ж сорту в різних географічних зонах терміни дозрівання можуть змінюватися.

Літні сорти — яблука десертного призначення, кисло-солодкого і солодкого смаку, дозрівають, як правило, в середній зоні України в липні - серпні. Плоди дозрівають на дереві і придатні до вживання відразу після збирання, знімаються за 4-5 днів до повної зрілості, мають низький рівень збереженості - до 30 днів, відрізняються поганою транспортабельністю, швидко перестигають і набувають пухку консистенцію. Характеризуються схильністю до анаеробного дихання, тому схильні фізіологічним ушкодженням. Нижче наведена характеристика помологічних сортів яблук, які у найбільших обсягах представлені на ринку України.

Мелба (Блакитне) - плоди округлої або округло-конічної форми, слаборебристі. Основне забарвлення плоду зеленувате з червоним смугастим рум'янцем. М'якоть білосніжна, соковита, смак кисло-солодкий, пряний, з ароматом троянди. Дозріває в кінці липня. Містить до 20 мг% вітаміну С. Зберігається до листопада.

Білий налив - плоди зеленувато-жовтуватого кольору. Форма плоду округло-конічна. Колір м'якоті білий, м'якоть соковита, дрібнозерниста, кисло-солодкого смаку. Плідоніжка прикріплена до глибокої і широкої воронки. Чашечка закрита, знаходиться в неглибокому блюдці. Сердечко велике, схоже на цибулину за формою з жовтуватими прожилками, розташоване ближче до верхівки, відкриті насінні камери містять 8-12 великих насінин.

Осінні сорти являють собою проміжну групу між літніми і зимовими сортами. Досягають знімальної зрілості в кінці серпня-початку вересня, коли шкірка набуває типову для сорту забарвлення. Дозрівають і досягають споживчої стадії зрілості через 10-14 днів, термін зберігання при оптимальних кліматичних умов може становити 2-4 міс. У більшості осінніх сортів плоди більше середніх розмірів, з яскраво вираженим забарвленням, мають хороші органолептичні показники й десертний смак.

Антонівка звичайна має плоди великі (маса 130-170 г). Форма плоду від плоскої до продовгуватої, поперечний діаметр - 65-75 мм. Колір - зеленувато-жовтий, світло-жовтий, без рум'янцю. Шкірочка гладенька, покрита легким восковим нальотом. М'якоть біла, грубозерниста, соковита. Смак кисло-солодкий з сильним ароматом, властивим тільки цьому сорту. Володіє високими столовими та технологічними властивостями. Зберігається до січня-лютого. Дуже чутлива до натисків і вм'ятин, результатом яких є темнозафарбовані плями, що знижують товарні властивості.

Осіннє смугасте поширене в середній смузі, дозріває у вересні, зберігається до грудня. Має високі споживні властивості - гарний зовнішній вигляд, кисло-солодкий смак, соковиту м'якоть. Плоди мають високу стійкість до мікробіологічних захворювань, високу транспортабельність [2].

Зимові сорти плодів відрізняються високою збереженістю і є джерелом біологічно-активних сполук в зимово-весняний період. Знімальної стадії стиглості плоди досягають в кінці вересня - початку жовтня. Після знімання яблука дуже тверді, містять багато протопектину і крохмалю. Дозрівання їх відбувається в процесі зберігання і супроводжується збільшенням масової частки барвних та ароматичних речовин, цукрів (у тому числі глюкози і фруктози) за рахунок гідролізу крохмалю, зниженням вмісту дубильних речовин, переходом нерозчинного протопектину в пектин, підвищенням соковитості і поліпшенням консистенції плодів. Плоди досягають споживчої зрілості через кілька місяців. Термін зберігання в залежності від помологічного сорту і технології зберігання - від 4 до 8 міс.

Плоди зимових сортів більші за розміром, містять більше сухих речовин, цукрів, вітаміну С (до 20-30 мг / 100 г), в невеликих кількостях містять вітаміни В, В₂, каротин, багаті мінеральними речовинами, особливо К і Fe. пектиновими речовинами, харчовими волокнами. Вони мають більш щільну консистенцію, міцну шкірку, високу транспортабельність.

Ранньо-зимовий сорт (Переможець, Пепин шафранний, Пармен зимовий золотий, Уелс) зберігаються до січня - лютого. Пізньо-зимові сорти зберігаються до травня - червня.

Великим попитом у споживачів користуються такі пізні зимові сорти, як Богатир, - плоди великі (маса 175-350 г), ребристі, при дозріванні - світло-жовті із слабким світло-кармінним рум'янцем. М'якоть соковита, щільна, дрібнозерниста, хрустка, біла, ароматна, кисло-солодка, приємного смаку. Зберігаються до березня - квітня.

Сорт Ред Делішес - яскраво-червоні плоди (іноді проступають більш темні смужки), соковиті, хрусткі, з дуже ніжним солодким смаком, формою нагадують серце. Це один з найбільш поширених сортів. На ринку він присутній весь рік.

Сорт Джонаголд - має оранжевий відтінок, смакові особливості: яблука хрусткі, соковиті, солодкі, з характерним терпким присмаком. Надходять на ринок з вересня по квітень. Виведений сорт схрещуванням сортів Голден Делішес і Джонатан [1].

Вищезазначені сортові особливості яблук покладені в основу проведення ідентифікаційної експертизи, основною метою якої є визначення помологічного сорту плодів.

Проведення ідентифікаційної експертизи яблук включає в себе такі етапи:

- Подача заяви замовником експертизи. До заяви замовник докладає договір поставки плодоовочевої продукції, документи про якість товару, зразки маркування та ящики з яблуками. За необхідності експерт може вимагати технологічні і технічні документи.
- Відбір проб яблук. Відбір яблук проводить експерт в присутності представника замовника. Обсяг проби регламентується відповідним стандартом на відбір проб даного товару. Відбір проб підтверджується актом відбору проб.
- Вивчення і аналіз маркування супровідних документів на товар. Огляд транспортної упаковки з яблуками, тари і власне яблук.
- Визначення критеріїв ідентифікації. Критерії ідентифікації яблук визначаються аналітичними і експертними методами.

- Вибір показників ідентифікації. Такими показниками вважаються характеристики товарів з найменуваннями, вказаними на маркуванні чи товаросупровідних документах а також вимогам, встановлених нормативними документами. Показники ідентифікації визначаються аналітичними та експертними методами на основі аналізу стандартів на яблука.
- Випробування товару. Ідентифікаційну експертизу завжди починають проводити за загальними критеріями та залежно від завдань поставлених на експертизу. На цьому етапі експерти проводять визначення показників ідентифікації яблук різними методами (органолептичні, фізико-хімічні та ін.)
- Порівняння значень з даними ідентифікації. Цей етап складається з наступних підпунктів:
 - визначення відмінностей в показниках і їх оцінка;
 - встановлення відповідностей і їх оцінка.
- При описі результатів необхідно вказати перелік характеристик, які співпадають і які не співпадають та їх ідентифікаційне значення.
- Оформлення експертом висновку (акту експертизи). В акті вказуються всі характеристики про якісні, кількісні та асортиментні характеристики яблук. В акті обов'язково мають бути зазначені критерії і показники ідентифікації, за якими проводилась ідентифікаційна експертиза та вказані методи за якими вона проводилась. За результатами експертизи можуть бути зроблені наступні висновки: чи відповідає товар вимогам, встановлюється помологічний та товарний сорти яблук, чи не має він ніяких обмежень. При отриманні негативного висновку яблука не можуть бути використані [3].

Отже, основним етапом ідентифікаційної експертизи яблук є визначення помологічного та товарного сорту, шляхом порівняння фактичних ознак партії продукції із характерними біологічними ознаками та нормативними показниками стандарту.

Література

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населення України / за ред. Н.С. Власенко. — К.: Держ. служба статистики України, 2012. — 54 с.
2. Максимюк А. Рынок овощей и фруктов в Украине / А. Максимюк, Е. Поперечная, В. Лапа, Р. Сластен, Т. Высоцкий. — К.: ТОВ «Полиграф плюс», 2011. — 96 с.
3. Скалетська Л.Ф. Зберігання та переробка продукції рослинництва / Л.Ф. Скалетська, Г.І. Подпрятков, — К.: Вища школа., 2001р.

Н.Ю. СЕМЕНЕНКО,

студентка факультету економіки, менеджменту та права
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

О.М. ЛОЗОВСЬКИЙ,

науковий керівник, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
та адміністрування Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЛЬ КЕРІВНИКІВ У ЇХ ВИРІШЕННІ

В даній статті розглянуто сутність та значення конфлікту в організації. Виділено основні причини виникнення конфліктів, що викликані психологічною стороною міжособистісних відносин і самим трудовим процесом. Запропоновані методи управління конфліктами в організації, рекомендації щодо попередження конфлікту та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: конфлікт, управління конфліктами, причини конфліктів, навички, стимулювання, регулювання, попередження, прогнозування конфліктів.

Постановка проблеми. У сучасних умовах перехідного стану і економічної кризи, особливо важливим стає ефективне управління людськими ресурсами організації.

З одного боку, нині відбувається збагачення змісту праці; зростання значущості самоконтролю результатів трудової діяльності працівників; зростання вимог працівників до організації праці; використання інноваційних технологій.

З іншого боку, соціально-економічна ситуація в Україні останніх десятиліть характеризується високим рівнем соціальної напруженості, що викликає виникнення великої кількості конфліктних ситуацій в трудових колективах організацій.

Стан дослідження. Проблематика, пов'язана з управлінням конфліктами та недопущенням негативних наслідків їх впливу розглядається у працях вітчизняних та зарубіжних авторів — Герасіної Л.М., Панова М.І., Дуткевич Т.В., Ємельяненко Л.М., Примуш М.В., Грішиної Н.В. та інших. Автори розглядають різні аспекти конфліктів та конфліктних ситуацій, а саме: конфлікти, що виникають під час ведення переговорів, психологічні аспекти конфліктів в управлінській діяльності, теоретичні засади управління конфліктами.

Виклад основного матеріалу. Конфлікт являє собою зіткнення різноспрямованих сил (цінностей, інтересів, поглядів, цілей, позицій) суб'єктів сторін взаємодії.

Конфліктна ситуація являє собою систему елементів об'єктивного і суб'єктивного рівня, яка відображає реальне протиріччя. Вона включає в себе: учасників конфлікту, предмет та об'єкт конфлікту, елементи мікро- і макросередовища пов'язані з конфліктом [3, с. 112].

Класифікація конфліктів полягає в їх об'єднанні у групи на базі певної ознаки. Слід зазначити, що термін «конфлікт» походить від латинського слова «conflictus», що у точному перекладі означає «зіткнення», а в довільному - «протидія», «протистороно» [1, с. 113].

Навички управління конфліктами в трудовому колективі є важливим управлінським інструментом в роботі керівника, так, як усвідомлене застосування відповідних методів і прийомів допомагає формувати і розвивати кадровий потенціал організації. Необхідно формувати конфліктологічну компетентність керівників і працівників,

створювати кадрову технологію, яка попереджатиме виникнення соціально-трудових конфліктів.

Управління конфліктами в організаціях передбачає запобігання конфліктам та подолання їх.

Сам процес управління конфліктною ситуацією включає декілька етапів:

1. Прогнозування конфлікту. Цей етап спрямований на виявлення причин можливого конфлікту в умовах відсутності конфліктної ситуації.

На цьому етапі оцінюються об'єктивні і суб'єктивні умови і чинники взаємодії людей в групі, їх індивідуальні психічні особливості, вивчаються відповідність стилю керівництва діяльність групи, адекватність розподілу обов'язків і функцій, рівні соціальної напруженості, довіри і лояльності, особливості психологічної атмосфери тощо.

2. Оцінка функціональної спрямованості. Від цього етапу залежать подальші дії з управління конфліктною ситуацією.

Якщо аналіз показав, що при успішному подоланні конфлікту його виникнення позитивно позначиться на житті групи, зможе призвести до вирішення будь-яких проблем, то конфлікт необхідно стимулювати.

Якщо ж потенційний конфлікт не зможе привнести в життя колективу нічого позитивного, а дасть тільки негативні результати, то такий конфлікт слід попередити.

3. Стимулювання конфлікту. По суті це провокація, штучне розпалювання конфліктних дій. Такий виклик відкритого зіткнення обґрунтований тоді, коли справа стосується конструктивних конфліктів, сприяючих усуненню деяких проблем [5, с. 70].

Удаючись до подібних дій, слід пам'ятати, проте, що конфлікт, що стимулює, може не тільки конструктивно і швидко вирішитися, але також призвести до тимчасового посилення напруженості і розладу діяльності. Стимулювати конфлікт можна самими різними способами — від відвертого винесення проблеми на загальне обговорення до маніпуляцій, що провокують зіткнення.

4. Попередження конфлікту. Це система заходів, які покликані не допустити відкритого зіткнення. Попередження дозволяє створити такі умови в колективі, щоб не було можливості виникнути причинам зіткнення. Попередження конфлікту може бути і вимушеним, тобто не зробленим для профілактики, а таким, що базується на прогнозуванні конфлікту, оцінці потенційного конфлікту. Тоді дії робляться безпосередньо для нейтралізації всіх чинників і передумов, здатних зародити конфліктну ситуацію. Зародження треба вміти розпізнати з самого початку.

Треба заздалегідь заблокувати ті місця, де вони можуть виникнути, усунути ті причини, які можуть призвести до них. Велике значення для профілактики конфлікту має чітка організація праці, безперебійний режим роботи, моральне задоволення працівників, що забезпечує їх хороший настрій, впевненість в собі і робочій групі. Конфлікти можна попередити систематичною роботою в колективі. Чим більш згуртований колектив, тим менше можливості виникнення в ньому конфліктів.

5. Регулювання конфлікту. Це метод свідомої дії на конфлікт з метою обмежити його, ослабити, забезпечити його розвиток у бік вирішення. Регулювання конфлікту можна також розділити на стадії.

По-перше, це визнання сторонами того, що конфлікт реально існує.

По-друге, угода між сторонами про визнання і дотримання якихось норм і правил поведінки в рамках конфліктної ситуації і виконання цієї угоди. Нарешті, створення спеціальних органів або робочих груп для регулювання конфліктних взаємодій.

6. Вирішення конфлікту. Воно може бути частковим, якщо усуваються конфліктні дії, але залишається причина конфлікту, а можливо, і внутрішні негативні установки учасників.

Якщо ж конфлікт виключається повністю, включаючи внутрішні установки і реальну причину, то можна говорити про його повне розрішення. Вирішення конфлікту проходить в процесі діяльності, яка спрямована на його завершення.

Цей метод також припускає проходження декількох етапів.

У першу чергу це нормалізація емоційних станів тих, що конфліктують. Далі йде вироблення єдиної лінії поведінки, визначення правильних позицій супротивників.

І, нарешті, відбувається усунення причини конфлікту і зміна поведінки сторін, що вступили в конфлікт

Запобігання конфліктам досягається здійсненням органами управління спеціальних заходів стосовно закладів, а також реалізацією власних заходів (спільне обговорення та аналіз у колективі актуальних проблем закладу, установи, організації; врахування потреб і можливостей кожного; введення спеціальної системи заохочень тощо).

Подолання конфліктів передбачає (рис. 1):

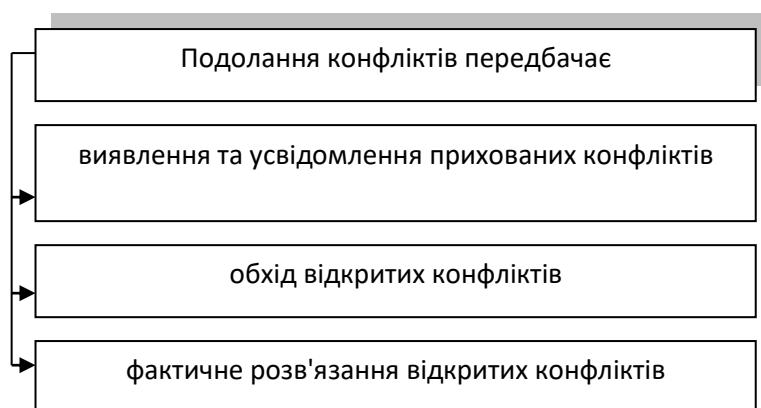


Рис. 1. Особливості подолання конфліктів

Отже, ефективне управління конфліктами — це в першу чергу їх попередження та профілактика, що потребує усвідомлення природи конфлікту з боку керівників, знання й оволодіння ефективними способами спілкування, вміння обирати доцільний спосіб поведінки в конфліктній ситуації.

Сприятливий психологічний клімат в колективі підвищує зацікавленість в успіху своєї професійної діяльності і роботі колег, мотивацію кожного співробітника, а, отже, результати його діяльності і трудового колективу в цілому.

До соціально-економічних результатів застосування технології управління конфліктами і стресами можна віднести:

- вдосконалення організаційної структури управління;
- скорочення часу на реалізацію управлінських рішень, пов'язаних з вирішенням організаційних конфліктів;
- скорочення чисельності управлінських працівників;
- підвищення рівня трудової дисципліни;

- зниження плинності кадрів;
- забезпечення дотримання етичних норм взаємодії;
- поліпшення соціально-психологічного клімату в колективі;
- забезпечення механізму зворотного зв'язку з працівниками і так далі

Очевидно, що в сучасних умовах рівень конфліктності і професійного стресу в трудовому колективі не зменшується.

Висновки. Отже, навички управління організаційними конфліктами в трудовому колективі є важливим управлінським інструментом в роботі менеджера, так, як усвідомлене застосування відповідних принципів, методів і технологій допомагає формувати і розвивати кадровий потенціал організації. Вивчення причин конфліктів дозволить зменшити їх в колективі, та надати рекомендації щодо підвищення ефективності управління підприємством. В сучасному суспільстві не легко визначати ефективний метод щодо управління конфліктами, тому що існують різні типи організації, та відносини між співробітниками, а також велику роль відіграє менеджер управління. Але правильно підібраний метод подолання конфліктів на підприємстві забезпечить продуктивність в колективі так і результати діяльності організації.

Література

1. Зінчина, О.Б. Конфліктологія: навч. посібник [Текст] / О.Б. Зінчина. — Харків: ХНАМГ, 2007. — 164 с.
2. Конфликтология: учебник для вузов [Текст] / В.П. Ратников, В.Ф. Голубь, Г.С. Лукашова и др.; под ред. проф. В.П. Ратникова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 512 с.
3. Криворучко, О. Аналіз конфлікту в колективі [Текст] / О. Криворучко // Персонал. — 2003. — № 4 — 5. — С. 101 — 103.
4. Мескон, М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. [Текст] / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Вильямс, 2009. — 692 с.
5. Мороз, О.О. Теорія конфліктів в контексті побудови загальної моделі ефективності сучасного підприємства: монографія [Текст] / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк, О.В. Лазарчук. — Вінниця: ВНТУ, 2010. — 256 с

Н.В. ЧУМАК,

асистент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Є.С. ДЕНИСЕВИЧ,

студентка Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Д.Є. ЗАЙЦЕВА,

студентка Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

МОТИВАЦІЯ: СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ

У статті обґрунтовано необхідність мотивації персоналу на сучасному підприємстві для забезпечення високої продуктивності роботи. Особливу увагу приділено визначенню сутності мотивації та теоретико-методологічним підходам до її застосування. Проаналізовано вплив різних методів мотивації на працівників та запропоновано ряд заходів для підвищення вмотивованості персоналу.

Ключові слова: мотивація, вмотивованість трудових ресурсів, зовнішня мотивація, внутрішня мотивація, продуктивність працівника.

Постановка проблеми. Успіх будь-якої організації напряду залежить від вмотивованості її працівників, це особливо важливо в сьогодиншньому мінливому та часто хаотичному навколишньому середовищі, де комерційний успіх залежить від використання працівниками своїх здібностей. Здатність залучати, утримувати та розвивати кваліфікованих працівників є ключовою особливістю успішного підприємництва. Людські ресурси є найбільш цінним активом, але в той же час цей ресурс є важко керованим. На відміну від матеріальних активів люди мають власні потреби, які потрібно задовольняти та навички, які потрібно направляти для того, щоб люди найбільш ефективно впливали на розвиток організації. Компанія може мати кваліфікованих керівників, перспективну місію та ціль, однак, якщо вона нехтує своїми співробітниками, її майбутнє під загрозою.

Таким чином вказані обставини актуалізують необхідність розробки продуктивної системи мотивування як фактору росту результативності праці персоналу організації, що дозволить ефективно використовувати кожного працівника виходячи з його можливостей і вмінь, і що буде являтися основою для прийняття ефективних рішень в усіх сферах соціально-економічної діяльності організації.

Стан дослідження. Проблемою мотивації трудових ресурсів займалися багато зарубіжних та вітчизняних вчених. Значний вклад у дослідження теорій мотивацій та впливу матеріальних та нематеріальних інструментів на продуктивність персоналу був зроблений: А. Смітом, Ф. Тейлором, Е. Мейо, Ф. Герцбергом, Д. МакГрегором, Д. Врумом, Д. Харрінгтоном, А. Маслоу, П. Друкером, Т. Пітером, М. Портером, О. Тоффлером, Б. Карлофом, К. Хайоса та іншими. Серед українських вчених, які розвинули та вдосконалили прикладні аспекти мотиваційних теорій є В. Андрієнко, М. Туган-Барановський, Г. Дмитренко, С. Занюк, В. Василенко, Б. Данилишин. Існує ще безліч праць, але незважаючи на це, дана тема досі являється недосконало вивченою та потребує подальшого розгляду.

Метою даної роботи є визначення сутності мотивації та теоретико-методологічні підходи до її застосування.

Виклад основного матеріалу. Висока мотивація персоналу — це найважливіша умова успіху організації. Жодна компанія не може досягти успіху без настрою працівників на роботу з високою віддачею, без зацікавленості членів організації в кінцевих результатах і без їх прагнення зробити свій внесок у досягнення поставлених цілей. І хоча не можна стверджувати, що робочі результати і робоча поведінка працівників визначається тільки лише їх мотивацією, все ж значення мотивації дуже велике. І. Кузнецова та В. Кравченко у своїй праці зазначають, що сучасна система управління персоналом вимагає прискореного розвитку трудового потенціалу і кадрових систем, що спрямовані на виявлення внутрішніх невикористаних можливостей ініціювати і здійснювати інноваційні зміни та розвиток підприємства, що значною мірою залежить від виваженості управління персоналом і вмотивованості його на розвиток, пробуджувати в них мотиви до творчої праці [1, с. 103].

На сьогодні серед науковців немає єдиної думки щодо розуміння терміну «мотивація». Підходам до визначення економічної сутності поняття «мотивація» присвячена велика кількість праць вітчизняних та закордонних авторів. Існує безліч визначень цього поняття, основні з яких наведені у табл. 1.

Таблиця 1. Деякі визначення економічної сутності поняття «мотивація»

Автор	Визначення
Кредісов А. І., Панченко Є. Г., Кредісов В. А. [8, с. 295]	Мотивація являє собою процес спонування себе та інших до певної діяльності, спрямованої на досягнення особистих цілей або ж цілей організації.
Крамаренко В. І. [11, с. 88]	Мотивація — сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до діяльності, задають границі і форми діяльності і додають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення визначених цілей.
Робінс С. П., ДеЧенцо Д. А. [12, с. 396]	Мотивація — готовність індивіда докладати максимум зусиль для досягнення цілей організації за умови, що ці зусилля зможуть забезпечити йому задоволення певної особистої потреби.
Діденко В. М. [13, с. 207]	Мотивація — причина, яка спонукає економічного суб'єкта до діяльності для досягнення певної мети, наявність інтересу до цієї діяльності і способи її реалізації.
Семиченко В. А. 14, с. 34]	Мотивація — це наявність певної системи чинників, що спонукають до відповідної активності, сукупність причин, що спонукають людину до дії або бездіяльності в різних ситуаціях.

На нашу думку, найбільш влучним визначенням даного поняття є: мотивація — це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей підприємства [2, с. 303].

Основоположником мотиваційних теорій вважається А. Сміт, який доводив, що людину до роботи слід примушувати (оскільки вона не любить працювати) і її роботу необхідно постійно контролювати, що нагадує ситуацію з мотивацією праці на підприємствах в Україні. Однак, на нашу думку, потрібно залишити застаріле уявлення про функціонування такої організації в минулому та створювати такі підприємства, у яких продуктивність працівника буде виходити від його бажання працювати, а не від примусу. Так, до проблем українських організацій належать [5]:

- неврахування індивідуальності кожної людини, внаслідок чого керівник не спроможний визначити ті фактори, що впливають на покращення праці робітників;
- керівники не звертають увагу на покращення психологічного клімату в колективі;
- відсутня пряма залежність розміру премії від конкретних результатів роботи працівників структурних підрозділів підприємства, вона перестала виконувати свою головну, мотивуючу функцію і перетворилася на просту надбавку до посадового окладу.

Таким чином, успіх мотивації зумовлюється комплексним підходом до неї, заснованим на глибокому і всебічному вивченні стану справ в організації та мотива-

ційної структури поведінки її персоналу. Зважаючи на визначальну роль персоналу у виробничому процесі, можна охарактеризувати ефективність виробництва як ступінь, в якому використання зусиль людини приносить бажані результати щодо випуску продукції та її якості. За будь-яких умов діяльність працівника спрямована на одержання від підприємства певних соціально значущих благ, в цей же час функціонування підприємства базується на тому внеску, який робить в нього працівник. Отже, суть мотивації як елемента управління працею полягає в сприянні тому, щоб вибрана працівником форма поведінки відповідала цілям підприємства [4, с. 194].

Варто зазначити, що основною складовою мотиваційного механізму є внутрішня та зовнішня мотивація. Пропонуємо спочатку розглянути зовнішню мотивацію, тому що її найчастіше застосовують заради підвищення продуктивності роботи персоналу. Зовнішня мотивація тісно пов'язана із матеріальними винагородами (заробітна плата), додатковими пільгами, соціальним пакетом, просуванням по службі, робочим середовищем та умовами праці. Даний тип мотивації визначається на рівні організації, тому окремі менеджери не в змозі використовувати її [6, с. 65]. Зовнішні мотиватори можуть мати швидкий і потужний ефект, але він зазвичай довго не триває. Відомо, що гроші є найбільш поширеним способом зовнішньої мотивації. Але, на нашу думку, у багатьох випадках даний спосіб мотивації не допомагає, а навпаки змушує працівників відчувати себе контрольованими або «підкупленими». Цікавим є те, що гроші самі по собі не роблять персонал захопленим своєю роботою. Грошова винагорода не може чарівним способом спонукати людей відчувати зацікавленість у тій роботі, яку вони вважають нудною.

Зацікавленість та інтерес — внутрішнє бажання людини зробити щось — це те, що передбачає внутрішня мотивація. Коли люди внутрішньо мотивовані, вони беруться за роботу заради змагання та отримання задоволення від виконаної роботи, тобто саме робота виступає мотиватором. Внутрішні мотиватори мають більш глибокий та довгостроковий ефект, тому що вони є внутрішньовластиві працівникам, а не нав'язані ззовні.

Мотивуючи трудовий потенціал, керівники повинні застосовувати різні методи мотивації, які можуть бути найрізноманітнішими і залежати від рівня розробки системи стимулювання на підприємстві, загальної системи управління і особливостей діяльності цього підприємства. До таких методів відносять: економічні, організаційно-адміністративні та соціально-психологічні.

Провідне місце серед методів мотивації займають економічні. За допомогою даної групи методів здійснюється матеріальне стимулювання колективів і окремих працівників. Вони засновані на використанні економічного механізму управління. Використання економічних методів пов'язане з формуванням плану роботи, контролем за його здійсненням, а також економічним стимулюванням праці, тобто з раціональною системою оплати праці, яка передбачає заохочення за певну кількість і якість праці та застосування санкцій за бездіяльність [7].

Наступним методом виступає організаційно-адміністративний. Для нього характерний прямий централізований вплив суб'єкта на об'єкт управління. Такий метод орієнтований на такі мотиви поведінки, як усвідомлення необхідності трудової дисципліни, почуття обов'язку, прагнення людини працювати в певній організації, культура трудової діяльності, тощо. Тобто такий метод базується на владній мотивації, заснованій на підпорядкуванні закону, правопорядку, старшому за посадою і

спирається на можливість примусу. Він охоплює організаційне планування, організаційне нормування, інструктаж, розпорядження та контроль [7].

Заключним методом є соціально-психологічний, який заснований на використанні моральних стимулів до праці і впливу на особистість за допомогою психологічних прийомів з метою перетворення адміністративного завдання в усвідомлений обов'язок, внутрішню потребу людини [7]. За допомогою цього методу керівник впливає переважно на свідомість працівників, на соціальні, естетичні, релігійні та інші їх інтереси і здійснює соціальне стимулювання трудової діяльності. До такого методу відносять анкетування, тестування, опитування та інтерв'ю.

Безсумнівно, правильне поєднання різних методів мотивації може призвести до ефективної роботи персоналу. Така думка була підтверджена соціологами, які провели анкетування, визначивши ступінь важливості для працівників різнорідних стимулів до праці. За ступенем важливості методи мотивації розподілилися таким чином (табл. 2) [3]:

Таблиця 2. Ставлення працівників до різних методів мотивації

№	Стимул	Ступінь важливості, %
1.	Підвищення заробітної плати	19,3
2.	Перспективи кар'єрного росту	17,9
3.	Грошові премії	8,6
4.	Соціальний пакет	12,5
5.	Навчання і підвищення кваліфікації за рахунок компанії	12,2
6.	Безкоштовне харчування у робочий час	5
7.	Можливість отримання додаткового доходу	6,7
8.	Проведення корпоративних свят	8
9.	Жорстка система штрафів	6,4
10.	Надання тимчасового помешкання	3,1
	Всього	100

Проаналізувавши дану таблицю, можемо спостерігати, що заробітна плата починає втрачати свої позиції як основний фактор стимулювання праці, в той час як перспективи кар'єрного росту, соціальний пакет, навчання і підвищення кваліфікації за рахунок компанії набувають все більшого значення.

Заслуговує уваги й те, що керівники повинні враховувати, що їх поведінка може не тільки надихати та мотивувати робітників працювати краще, а й навпаки. Скорик Р.П. у своїй роботі зазначав, що нехтування мотиваційним фактором у сфері праці призводить до зниження показників її продуктивності, якості продукції, трудової дисципліни на кожному конкретному підприємстві і до кризи в господарській системі в цілому [9]. Існують так звані демотиваційні фактори, що можуть призвести до зниження продуктивності праці персоналу, так як він буде відчувати, що не має жодного контролю над своєю працею і тим, що він виробляє. До таких факторів відносять: неправильне планування, часті затримки заробітної плати, постійне порушення робочих завдань, небезпечні умови роботи, відсутність визнання та навчання, нешанобливе ставлення, відсутність взаєморозуміння, переповненні робочі

зони, недоступність інструментів та обладнання, некомпетентний супервайзер, тощо.

В результаті аналізу нами методів збільшення зацікавленості персоналу в результативності функціонування підприємства можна сформулювати ряд заходів:

- 1) розвиток організаційної культури підприємства (система загальних ціннісних орієнтацій і норм);
- 2) система участі (участь персоналу в розподілі загальногосподарського результату, капіталу підприємства і розвиток співробітництва);
- 3) обслуговування персоналу (всі форми соціальних пільг, послуг, що надаються працівникам);
- 4) залучення персоналу до прийняття рішень (узгодження з працівниками певних рішень, що приймаються на робочому місці, робочій групі);
- 5) організація робочого місця (оснащення робочих місць технічними, ергономічними і організаційними засобами з урахуванням потреб працівників);
- 6) інформування персоналу (доведення до працівників необхідних відомостей про справи підприємства);
- 7) оцінка трудових ресурсів, тобто система планомірної і формалізованої оцінки персоналу за певними критеріями.

Висновки. Отже, система мотивації трудової діяльності на підприємстві є одною з провідних внутрішніх чинників, що впливають на розвиток підприємства, організації [10, с. 2]. Від ступеня вмотивованості трудових ресурсів залежить те, наскільки добре вони виконуватимуть свою роботу. Працівники, які характеризуються високим рівнем мотивації демонструють, окрім продуктивної роботи, ще й високий ступінь задоволеності від процесу її виконання. Мотивація працівника — складний процес, який має системну природу. Це зокрема означає, що ефективність мотивації залежить від врахування різноманітних — як зовнішніх, так і внутрішніх — чинників детермінації поведінки людини, а також конкретної організаційної ситуації. До мотиваційної роботи не можна підходити спрощено, зводячи її до традиційних методів матеріального і морального стимулювання. Необхідний диференційований, індивідуальний підхід до кожного працівника, заснований на діагностиці його мотиваційного профілю, що визначає ефективність використання тих чи інших стимулів. Напевно, не існує ідеальної і абсолютно справедливої системи стимулювання персоналу, однак, існують прості правила, що дозволяють будь-якій системі бути більш ефективною і дієвою. Система мотивації повинна бути: проста і зрозуміла всім, прозора і публічна, максимально об'єктивно враховувати результати діяльності, кваліфікацію та прийматися (затверджуватися) колегіально. На сьогодні існує велика кількість різноманітних систем мотивації продуктивності праці персоналу, кожна організація самостійно обирає найбільш доцільний метод її мотивації, який би враховував наявні в цій організації інтелектуальний та ресурсний потенціал.

Література

1. Kuznetsova I.O., Rozvytok personalu v kontenti innovatsiynykh zmin pidpryyemstva / I. O. Kuznetsova, V.O. Kravchenko // Naukovyy visnyk Poltav's'koho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriya «Ekonomichni nauky». - № 4 (49), chastyna I, 2011. — S. 101-104.

2. Шваб Л. І. Мотиваційні аспекти відтворення, розвитку та використання трудового потенціалу вітчизняних підприємств / Л. І. Шваб. // Вісник ЖДТУ. — 2010. — №2. — С. 302–306.
3. Гурова К. Д. Формування системи мотивації персоналу підприємства в умовах глобалізації / К. Д. Гурова // Бізнес-інформ. — 2010. — № 4. — С. 102–104.
4. Єськов О. Л. Система мотивації персоналу, орієнтована на цілі та результати його роботи / О. Л. Єськов, Н. Д. Дарченко. // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — №2. — С. 194–198.
5. Буянова І.А. Рандіна А.М. Мотивація працівників у сучасних умовах господарювання підприємств і організацій: [Електронний ресурс] / Буянова І.А., Радіна А.М. // 2012. — Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=16537>
6. Babatunbe J. O. The effect of employees' motivation on organizational performance / Babatunbe. // Journal of Public Administration and Policy Research. — 2015. — №7. — С. 62–75.
7. Самахвал Н. А. Методы и пути повышения трудового персонала [Електронний ресурс] / Н. А. Самахвал. — 2011. — Режим доступу до ресурсу: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:BtDrhXDyVbcJ:www.pac.by/dfiles/000995_191751_samahval.doc+&cd=36&hl=uk&ct=clnk&gl=ua
- a. Кредісов А. І. Менеджмент для керівників [Текст]: навч. посіб. / А. І. Кредісов, Є. Г. Панченко, В. А. Кредісов. — К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. — 556 с.
8. Скорик Р.П. Особливості мотивації трудової діяльності персоналу / Р.П. Скорик [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.gusnauka.com/29_DWS_2009/Economics/
9. Глухимчук Л. О. Мотивація трудової діяльності на підприємствах: сутнісний аспект / Л. О. Глухимчук. // XIV Науково-технічна конференція факультету менеджменту. — 2016. — №1. — С. 1–2.
10. Менеджмент [Текст]: навч. посібник / за ред. В.І. Крамаренко. — К.: ЦУЛ, 2003. — 248 с.
11. Робінс С.П. Основи менеджменту [Текст] / С.П. Робінс, Д.А. Де Ченцо; пер. з англ. А.Олійник. — К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2002. — 671 с.
12. Діденко В.М. Менеджмент [Текст]: підручник / В.М. Діденко — К.: Кондор, 2008. — 584 с.
13. Семиченко В. А. Проблемы мотивации поведения и деятельности человека. Модульный курс психологии. Модуль «Направленность» / В. А. Семиченко. — К. : Миллениум, 2004. — 521 с.

Н.В. ЧУМАК,

асистент кафедри економіки та міжнародних відносин,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

А.А. КОВАЛЬОВА,

здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РОЛЬ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах аналіз трудових ресурсів набуває чималого значення. Адже саме робоча сила є конкурентною на ринку праці. Від кількості висококваліфікованих кадрів та ефективності управління ними залежить ефективність економічної діяльності підприємства.

На сьогоднішній день проблема використання трудових ресурсів знаходиться в центрі уваги багатьох науковців. Питання ролі трудових ресурсів в підвищенні ефективної діяльності підприємства досліджувалося багатьма вченими, як вітчизняними, так і зарубіжними, серед яких: Жуковський М. О., Бойко М. Д., Качан Є. П та ін.

Трудовий потенціал є одним із найважливіших чинників, що впливають на рівень продуктивності та на ефективність виробництва, загалом. Трудові ресурси є основним джерелом підвищення ефективності підприємства та важливим фактором, що впливає на його прибутковість.

Найважливішим показником ефективності використання трудових ресурсів є продуктивність праці. До факторів, які впливають на продуктивність діяльності підприємства можна віднести такі [1, с.39-40]:

- необхідна кількість кваліфікованих робітників,;
- високий рівень технічної та загальної культури,;
- досвід робітників,;
- вміння та бажання робітників працювати.

Для ефективної роботи підприємства необхідно вчасно виявляти внутрішні резерви економії робочої сили, аналізувати використання його трудових ресурсів. Такий аналіз здійснюється за наступними етапами (рис. 1).

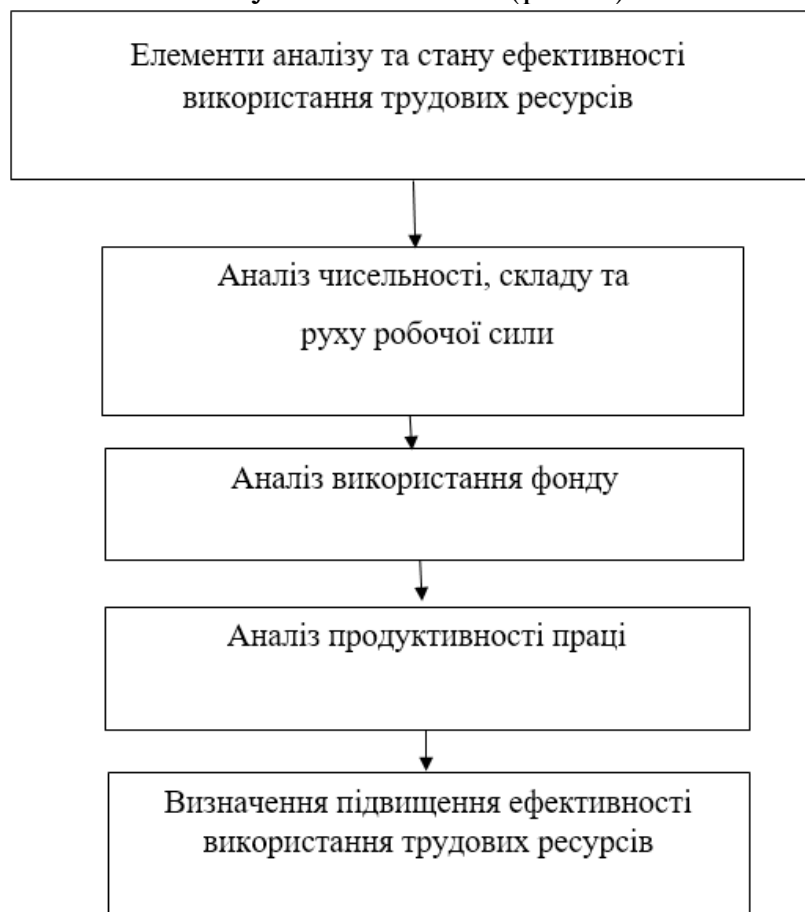


Рис.1. Етапи аналізу стану та ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві

**Розроблено автором на основі даних[2,с.111]*

Рівень ефективності використання трудових ресурсів визначає його конкурентоспроможність. Для того, щоб досягти стійкого конкурентного становища підприємство має регулярно розробляти програми розвитку персоналу. Тобто такі програми, які б забезпечували працівникам задоволення багатьох потреб, розвиток і підвищення професійного й загальноосвітнього рівня. Це б відкривало перед працівниками досить широкий набір стимулів, які б забезпечили їхнє позитивне ставлення до праці й більш високу віддачу [3,с.83].

Персонал — це найважливіша складова будь-якого підприємства. Використання кадрів на підприємствах пов'язане зі зміною показника продуктивності праці, ріст якого, в свою чергу, покращує діяльність підприємства. Без кваліфікованих кадрів жодне підприємство не зможе досягнути поставленої мети.

Для збільшення власної конкурентоспроможності підприємство повинно вдосконалювати організацію управління персоналом.

Для цього необхідно залучати персонал до вирішення тих питань, де їх праця буде використана з найбільшою віддачею, створювати умови для підвищення виробництва їх праці, створити для людини можливості, які пов'язані з її майстерністю, освітою та підготовкою, настановами, розвитком трудового потенціалу, прагненням до творчості, самореалізації тощо [4,с.150]. На нашу думку, стимулом для збільшення ефективності праці робітників може стати гідна оплата праці, премія або винагорода.

Таким чином, головним ресурсом кожного підприємства є трудові ресурси. Адже результати діяльності підприємства та його конкурентоспроможність залежать саме від якості та ефективності використання трудових ресурсів.

При оцінці ефективності використання трудових ресурсів необхідно враховувати усі виробничі та соціально-економічні витрати на утримання трудових ресурсів.

Ресурси грають важливу роль для ефективної роботи підприємств, тому що вони є засобом для отримання прибутку. Тому, на нашу думку, вкладення коштів у розвиток трудових ресурсів підвищить рівень ефективності підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Література

1. Кирич Н. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємства / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. — 2009. — №3. — С. 39 — 42.
2. Жуковський М. О. Трудові ресурси як складова конкурентоспроможності підприємства // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - №8 (68) - с. 321.
3. Бойко М. Д. Право соціального забезпечення України: Навч. Посіб. — К.: Олан, 2004. — с. 318.
4. Качан Є. П., Шушпанов Д. Г. Управління трудовими ресурсами: Навч. посібник. - К.: Видавничий Дім „Юридична книга”, 2009 - 358 с.

Я.О. ЯЩИШЕНА,
здобувач освітнього ступеня магістра,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ВАРЕНИХ КОВБАСНИХ ВИРОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «АНАЇДА»

Стаття присвячена дослідженню системи контролю якості варених ковбасних виробів, що виготовляються на підприємстві ТОВ «Анаїда», м. Хмельницький.

Ключові слова: контроль якості, система управління якістю, варені ковбасні вироби, цикл Е. Демінга.

Постановка проблеми. Контроль якості продукції є невід'ємною складовою ефективного функціонування підприємства та конкурентоспроможності продукції на ринку. Вдале поєднання існуючих систем контролю якості на підприємстві забезпечує дотримання встановлених вимог щодо продукції та процесів її виробництва.

Стан дослідження. На сьогоднішній день дослідження системи контролю якості харчової продукції та її безпечності приділяється велика увага. Вітчизняні дослідники розробляють та досліджують різноманітні системи контролю якості для підприємств, що дає змогу підвищити їх конкурентоспроможність та дає їм можливість виходу на зарубіжні ринки. В роботі проаналізовано дослідження Зарубінського В. М. та Труш Ю. Л.

Виклад основного матеріалу. На підприємстві ТОВ «Анаїда» застосовують систему управління якістю на основі циклу Е. Демінга, що включає виконання основних чотирьох процесів — планування, дії, перевірка та коригування. Він являється алгоритмом повторюваних дій, що забезпечують ефективне управління якістю на підприємстві.

Перший етап — планування — включає ряд заходів, щодо поліпшення якісних характеристик варених ковбасних виробів. Цей етап включає ряд маркетингових заходів, що забезпечують виконання встановлених цілей підприємства. На цьому етапі перед працівниками підприємства ставляться наступні завдання:

1. Аналіз фактичного стану підприємств;
2. Оцінка потенціалу виробництва;
3. Розробка планової концепції [1].

Під час аналізу фактичного стану підприємства здійснюється оцінка усіх наявних потужностей виробництва та існуючого рівня якості продукції та всіх факторів, що на неї впливають. Проводиться аналіз сировинної бази, технологічного процесу та оцінка існуючого асортименту ковбасних виробів.

На етапі оцінки потенціалу поліпшення контролю якості проводяться дослідження, що дають змогу в подальшому виробництві збільшити конкурентоспроможність продукції та підприємства. Дані дослідження спрямовані на поліпшення якісних характеристик існуючого асортименту продукції, що реалізується підприємством та впровадження нових асортиментних позицій продукції та забезпечення її конкурентоспроможності.

В основу розробки планової концепції лежить ряд заходів, що регулюють якість продукції на всьому життєвому циклі виробництва продукції та застосування результатів дослідження потенціалу поліпшення контролю за якістю ковбасних виробів.

Другим етапом циклу Е. Демінга є виконання запланованих дій у процесі виробництва. На цьому етапі проводиться повноцінне виконання усіх поставлених завдань на попередньому етапі.

Головним завданням розробленої концепції є повноцінний контроль за якістю продукції. Задля забезпечення якості продукції проводиться:

1. Контроль за факторами, що впливають на споживні властивості ковбасних виробів;
2. Контроль готової продукції;
3. Контроль за якістю виконання працівниками покладених на них завдань та за веденням необхідної документації [2].

Споживні властивості варених ковбасних виробів є одним із головних показників якості готової продукції. Аналіз існуючих факторів, що на них впливають, є необхідною умовою для ефективного контролю за якістю продукції. До даних факторів належать:

1. Сировина;
2. Технологія виробництва;
3. Матеріали та обладнання.

Першочерговим завданням на етапі виконання плану є аналіз основної та додаткової сировини, що використовується для виробництва варених ковбасних виробів. Підприємство «Анаїда» у своєму виробництві використовує сировину від поставальників, тому особливої уваги потребує оцінка її якості, задля забезпечення якості готової продукції.

До основної сировини, що використовується у виробництві варених ковбасних виробів відносять м'ясо всіх видів сільськогосподарських тварин, жири та шпиг. Вона може використовуватись в парному, мороженому, підмороженому та охолодженому станах (залежно від виду ковбаси). Із додаткової сировини на підприємстві використовують субпродукти, харчову кров та її фракції, м'ясо механічного обвалювання, молочні продукти, борошно пшеничне та соєве, ячні продукти, крохмаль та спеції.

При надходженні сировини на підприємство здійснюється її контроль за якістю, безпечністю та ветеринарно-санітарними вимогами. Оцінку якості сировини проводять за органолептичними та фізико-хімічними показниками, безпечність та ветеринарно-санітарні норми визначаються відповідно до чинної нормативно-законодавчої бази України.

Технологія виробництва ковбасних виробів та контроль якості продукції на усіх її етапах є невід'ємною складовою забезпечення якості готової продукції. Технологічна схема виготовлення варених ковбасних виробів на підприємстві ТОВ «Анаїда» зображено на рисунку 1.

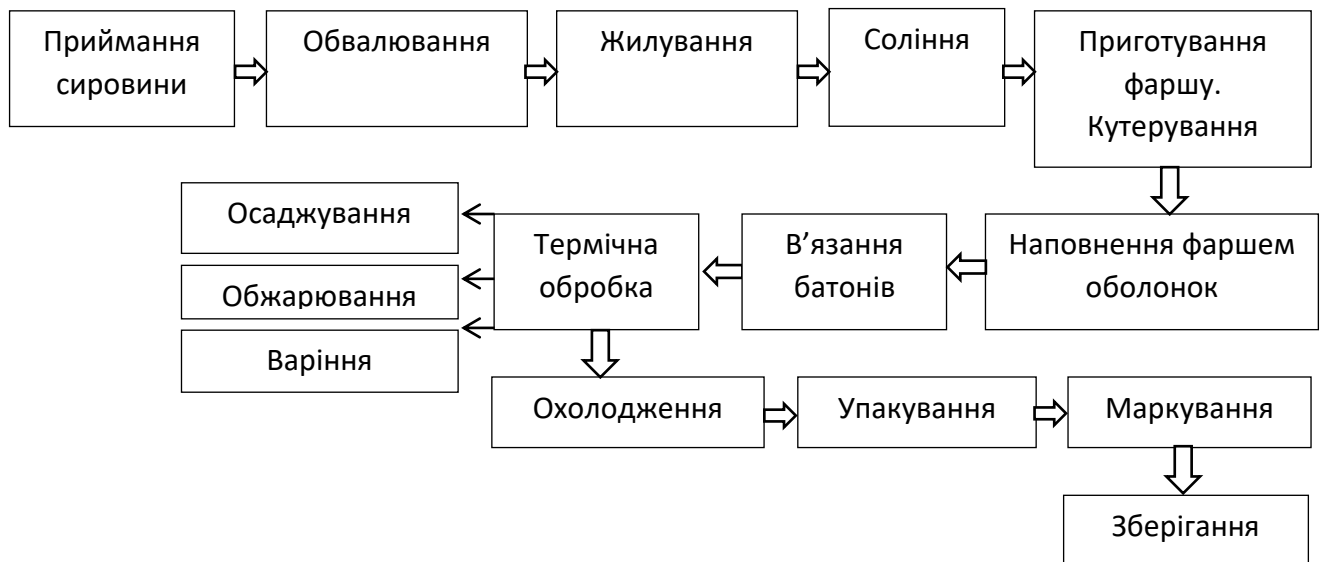


Рис. 1. Технологічна схема виготовлення варених ковбасних виробів на підприємстві ТОВ «Анаїда»

Параметри та значення, що контролюються на всіх технологічних етапах виробництва варених ковбасних виробів на підприємстві «Анаїда» наведені у таблиці 1.

Таблиця 1. Контроль за якістю варених ковбасних виробів на ТОВ «Анаїда» на технологічних етапах виробництва

Технологічний етап	Параметр, що контролюється	Значення параметру
1	2	3
Приймання сировини	Наявність клейма	
	Правильність сортування напівтуш за категоріями вгодованості	
	Зовнішній вигляд	Підсушена кірка блідо-рожевого або блідо-червоного кольору, жир м'який, забарвлений в яскраво-червоний колір
	Консистенція	Пружна
	Температура внутрішніх шарів м'яса	1°C
Обвалювання	Вихід м'яса	
	Якість зачищення кісток від м'язової тканини	Залишок м'язової тканини на кістках не більше 8%
	Температура в цеху	11±2°C
	Відносна вологість повітря (в.в.п) в цеху	70%
Жилування	Вміст жирової та сполучної тканини	Для свинини: жирна — більше 50% напівжирна — 5-30% нежирна — до 5%

		Для яловичини: вищий сорт — без видимих включень; 1 сорт — до 6% 2 сорт — до 20%
	Температура в цеху	$11 \pm 2^{\circ}\text{C}$
	В.в.п. в цеху	70%
Соління	Температура середовища	$0-4^{\circ}\text{C}$
	Тривалість соління	В залежності від ступеня подрібнення і виду ковбаси 0,24-2 доби
	pH м'яса	7,5
	Кількість внесеної солі	3 кг на 100 кг сировини
	Кількість внесеного нітриту натрію	7,5 г на 100 кг сировини
Приготування фаршу	Тривалість перемішування	10-12 хв
	Температура фаршу	$8-12^{\circ}\text{C}$
	Температура в цеху	$11 \pm 2^{\circ}\text{C}$
	В.в.п. в цеху	70%
Наповнення фаршем оболонок	Проміжок часу від закінчення приготування фаршу до початку наповнення	Не більше 2 год
	Щільність набивки	Без прошарок
	Тиск шприцювання	$8 \cdot 10^5 \text{ Па}$
	Відповідність оболонки даному виду ковбасних виробів	
	Температура в цеху	$11 \pm 2^{\circ}\text{C}$
	В.в.п. в цеху	70%
В'язання батонів	Правильність в'язання відповідно виду	
	Температура в цеху	$11 \pm 2^{\circ}\text{C}$
	В.в.п. в цеху	70%
Осаджування	Тривалість	1-2 доби
	Температура в цеху	8°C
	В.в.п. в цеху	85-90%
Обжарювання	Температура	$90-100^{\circ}\text{C}$
	Тривалість	60-100 хв
	Температура в центрі батона	$40-50^{\circ}\text{C}$
Варіння	Температура	$75-85^{\circ}\text{C}$
	Тривалість	40-150 хв
	В.в.п.	90-100%
	Температура в центрі батона	$68-72^{\circ}\text{C}$
Охолодження	Температура води	$18-20^{\circ}\text{C}$
	Тривалість	6-10 хв
Упакування	Маса тари	До 4 0кг
Маркування	Правильність маркування	Вказані підприємство-виробник,

		його товарний знак, маса нетто і брутто партії, вид і сорт ковбаси, дата і час виготовлення, вид тари.
Зберігання	Температура	0-8°C
	В.в.п.	75-85%
	Тривалість	48-72 год

Отже, чіткий контроль за всіма наведеними параметрами на кожному етапі виробництва варених ковбасних виробів дозволяє підприємству виробляти та реалізовувати якісну готову продукцію

Санітарно-гігієнічний стан обладнання та приміщень при виробництві харчових продуктів відіграє важливу роль в формуванні якісних характеристик продукту та підлягає обов'язковому контролю в ході виробництва продуктів. Крім візуального контролю усіх наявних приміщень та обладнання на підприємстві проводиться мікробіологічний контроль, що унеможливує потрапляння шкідливих мікроорганізмів у готову продукцію.

Відповідно до чинних ветеринарно-санітарних вимог проводяться наступні операції:

1. Механічна очистка інвентарю та приміщень від бруду та виробничих залишків;

2. Обробка водою та миючим засобом всіх виробничих об'єктів;

3. Термічна обробка обладнання та апаратури гарячою водою або паром.

Крім даних операцій проводяться роботи з дезінфекції виробничих об'єктів раз на тиждень дозволеними законодавством розчинами. Все технологічне устаткування відповідає вимогам ГОСТ 12.2.003.

Контроль якості за готовою продукцією здійснюється органолептичним та фізико-хімічними методами. Для встановлення якості готових варених ковбасних виробів за органолептичними показниками визначають такі показники: зовнішній вигляд поверхні батонів, забарвлення поверхні батону та фаршу, консистенцію, смак та запах.

Відповідно до нормативної документації в готових варених ковбасних výroбах нормується масова частка вологи, білка, жиру, солі, крохмалю та нітриту натрію. Крім фізико-хімічних показників готової продукції на підприємстві чітко слідкують за дотриманням мікробіологічних показників якості ковбасних виробів та вмістом токсичних елементів. Всі готові ковбасні вироби відповідають вимогам, що зазначаються в ДСТУ 4436:2005. Ковбаси варені, сосиски, сардельки, хліби м'ясні.

Контроль за якістю виконання працівниками покладених на них завдань є невід'ємною складовою ефективного функціонування підприємства. При вдалому розподіленні виробничих обов'язків між усіма працюючими на підприємстві робітниками забезпечується своєчасне та якісне виконання усіх технологічних процесів.

Крім цього, необхідною умовою для підприємств харчової промисловості є стан здоров'я кожного робітника та дотримання ним особистої гігієни. Тому на підприємстві ведеться чіткий контроль за дотриманням санітарно-гігієнічних вимог кожним працівником.

На цьому етапі важливим є правильність ведення лабораторно-технічної документації, документації по прийманню продукції, ведення технологічних та лабора-

торних журналів. Воно забезпечить ефективний аналіз проведених робіт по виконанню плану та дозволить здійснити контроль за виконаними процесами.

Проведення даного контролю є необхідною умовою для ефективного використання циклу Демінга та для поліпшення контролю за якістю готової продукції. На даному етапі проводиться збір інформації за результатами на основі основних показників ефективності. Здійснюється аналіз відхилень у системі контролю якістю та пошук їх причин.

На етапі корегування виконується ряд процесів, що орієнтовані на усунення усіх відхилень в роботі системи контролю якості та вносяться зміни до майбутнього плану виробництва.

Висновок. Отже, ефективне та послідовне використання циклу Е. Демінга дозволяє здійснювати чіткий контроль за системою управління якістю та забезпечує ефективне застосування виробничих потужностей. Використання даного циклу дозволило підприємству ТОВ «Анаїда» вивести свою продукцію на новий ринок збуту та підвищити її конкурентоспроможність.

Література

1. Зарубінський В. М. Фінансове управління підприємством: принципи, методи та інструменти / В. М. Зарубінський, М. І. Дем'янов, Є. Я. Кушлик, І. В. Семеренко // Актуал. проблеми економіки. - 2009. - № 1. - С. 171-175.
2. Труш Ю. Л. Обґрунтування основних шляхів підвищення управління якістю продукції / Ю. Л. Труш // Формування ринкових відносин в Україні. Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності. — 2010. — № 8. — С. 91—94.

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В.Г. ТІЩЕНКО, О.Ю. ШЕЛЕСТ,

студентки фінансового факультету Університету митної справи та фінансів

К.В. КОМАРОВА,

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності Університету митної справи та фінансів

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКУ

У сучасних умовах відбувається потужний вплив процесів глобалізації на розвиток національних економік, їх включення в єдиний економічний та інформаційно-комунікаційний простір. У цих умовах процеси активного включення країни у світові економічні відносини роблять однією з ключових проблем подальшого розвитку економіки вибір пріоритетних напрямів забезпечення довгострокової конкурентоспроможності країни, інструментів її формування при відкритості внутрішнього ринку.

Українська економіка має необхідний потенціал для забезпечення ефективного розвитку, однак її сировинна орієнтація посилюється, що не забезпечує довгострокову конкурентоспроможність і робить національну економіку залежною від зовнішньої кон'юнктури глобального світу. Економіка України все більше виступає як сировинний додаток високоінформатизованих і технологічно розвинених держав. У сформованих умовах підвищити конкурентоспроможність національної економіки можна диверсифікуючи економіку і розвиваючи високотехнологічні сектори, а також розвиваючи потенціал нових факторів конкурентоспроможності. Особливої актуальності набуває блок інституційних факторів. Конкурентоспроможність національної економіки є, як правило, результатом різних додатків, деякі з них, зокрема, взаємно підсилюють один одного, породжуючи синергетичний ефект.

Конкурентоспроможність є головним показником стану економіки країни і перспектив її розвитку. Її вивченням займаються багато аналітичних центрів світу. Серед них найбільш представницькими є дослідження, що проводяться швейцарськими інститутами — Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) і Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (International Institute for Management Development), які щорічно публікують доповіді про конкурентоспроможність країн і відповідні рейтинги [1]. В умовах глобалізації національна економіка будь-якої держави не може розвиватися незалежно від світового господарства. Залучення України у світову економіку робить проблему пошуку шляхів і стратегій підвищення конку-

рентоспроможності національної економіки, питання про можливості та способи її формування при відкритості внутрішнього ринку досить актуальними.

Спостерігається існуюче різноманіття підходів до визначення національної конкурентоспроможності. Ряд економістів під конкурентоспроможністю національної економіки розуміють становище країни на зовнішніх ринках, яке визначається за допомогою економічних, соціальних і політичних показників. Інша група авторів розглядає конкурентоспроможність національної економіки як макроекономічне явище, залежне від техніко-економічного розвитку країни. Існує також точка зору, що національна конкурентоспроможність — результат більш низьких витрат виробництва. Також конкурентоспроможність національної економіки визначають як здатність країни забезпечувати самостійний розвиток і утримувати стійкі позиції в економічному суперництві з іншими країнами.

Отже, національна конкурентоспроможність — це здатність країни досягати і підтримувати високі темпи економічного зростання, що виражаються в постійному прирості рівня ВВП на душу населення. У кінцевому підсумку висока конкурентоспроможність призводить до високого рівня і якості життя населення.

М. Портер визначає конкурентоспроможність країни місцем, яке вона займає в системі світового господарства, а також багато в чому пов'язує її з успіхом або неуспіхом конкретних галузей і підприємств. Конкурентоспроможність на макrorівні — це здатність національної економіки виробляти і споживати товари і послуги, взаємодіючи з іншими національними економіками як у зовнішніх, так і у внутрішніх ринкових середовищах з найбільшими економічними ефектами. Таким чином, конкурентоспроможність — це здатність конкурувати завдяки конкурентним перевагам. Конкурентні переваги виникають у результаті поєднання чинників конкурентоспроможності, тобто вибудовується такий логічний ланцюжок: фактори конкурентоспроможності → конкурентні переваги → конкурентоспроможність → конкуренція.

Глобалізація світових ринків, нестабільність ринкового середовища, зміни умов діяльності підприємств, побудова нових політико-економічних систем, «розмивання» національних кордонів і зростання впливу транснаціональних організацій змушує Україну відшукувати нову економічну модель розвитку. Відтак одним з найголовніших завдань, яке постало сьогодні перед нашою державою, є розбудова конкурентоспроможної національної економіки, яка характеризується ринковим динамізмом, сучасним технологічним та організаційно-управлінським рівнем, структурною збалансованістю та добробутом населення. Аналізуючи сучасну стратегію розвитку вітчизняної економіки в контексті глобалізаційних процесів, важливо взяти до уваги основні напрямки інтеграції країни до глобального світогосподарського середовища і пріоритети внутрішньої реорганізації структури економіки та економічних інститутів відповідно до вимог постіндустріалізації та глобалізації світогосподарського середовища.

Щодо міжнародної конкурентоспроможності країни, її можна розглядати як здатність національного виробництва отримати конкурентні переваги в міжнародних торговельних відносинах. Ці переваги важливі для добробуту країни, який являє собою суму добробутів економічних агентів, що функціонують на ринку: підприємців-виробників, споживачів-покупців і держави.

Таким чином, можна стверджувати, що існує певний взаємозв'язок між використанням конкурентних переваг та рівнем національного добробуту, котрий можна як підвищити завдяки діяльності країни на світовому ринку, так і знизити. З іншого бо-

ку, рівень національного добробуту безпосередньо впливає на здатність країни формувати власні конкурентні переваги.

Рекомендації щодо визначення та використання конкурентних переваг національного господарства відображено в теоріях міжнародної торгівлі. Можна виділити дві групи концепцій міжнародної торгівлі залежно від того, що саме в них пропонується розглядати як основу утворення конкурентних переваг країни.

До *першої групи* слід зарахувати початкові теорії: меркантилізм, теорію абсолютних переваг А. Сміта, теорію порівняльних переваг Д. Рікардо, модель торгівлі Хекшера — Оліна, які основою виграшу країни на світовому ринку визнають її здатність найбільш раціонально використовувати наявні фактори виробництва. Значна увага в них приділяється наявності факторів виробництва, різниці в технологіях виробництва, здатності підвищити продуктивність праці, знизити витрати виробництва.

Ще Д. Рікардо обґрунтував появу порівняльних переваг країни від спеціалізації. Слід зазначити, що порівняльні переваги країни не є статичним показником, адже з часом деякі з них можуть зникати, водночас з'являються нові. Найбільш відома формула, що дозволяє визначити порівняльні переваги країн, — це «індекс Баласса», який розраховується як співвідношення експорту певного товару в загальному обсязі експорту країни і часток даного товару в загальному обсязі світового експорту. Отже, можна зазначити, що, коли виявлений індекс Баласса для певної групи товарів певної країни > 1 , країна має порівняльні переваги, індекс < 1 свідчить про відсутність таких переваг.

До *другої групи* концепцій світової торгівлі зараховуємо так звані теорії неотехнологічного напрямку, які більш детально тлумачать ресурси країни, приділяють увагу таким факторам, як розвиток науки й техніки та інноваційний потенціал країни.

Отже, якщо в теоріях міжнародної торгівлі, зарахованих до першої групи, для отримання виграшу національної економіки використовуються переважно методи цінової конкуренції, то в концепціях, що формують другу групу, значну роль відіграють нецінові методи конкурентної боротьби.

Дослідження зазначених вище концепцій розвитку міжнародних торговельних відносин свідчить про те, що в кожній з теорій увага приділяється визначній ролі однієї з детермінант конкурентних переваг країни: традиційні фактори виробництва, технологія виробництва та інноваційний потенціал, загальна модель максимізації виграшу країни будується на її раціональному використанні, та простежується взаємозв'язок між формуванням конкурентних переваг національної економіки і використанням цінових або нецінових методів конкурентної боротьби.

Для пошуку шляхів удосконалення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняним підприємствам, що функціонують у нестабільних умовах реалізації цілей свого існування й розвитку, доцільно аналізувати визначальні складові (домінанти), що здійснюють вплив на їхню діяльність, а саме [2, с. 237]:

1. Потенціал закордонного ринку. Ця складова насамперед характеризується обсягами можливих продажів підприємствами — експортерами, а також показниками темпу зміни ємності закордонного ринку.

2. Зовнішньоекономічна політика країн-експортерів і країн-імпортерів, що характеризується параметрами експортно-імпортних бар'єрів, законодавчим середовищем, політичними факторами.

3. Продуктивність використання ресурсів, що прямо пов'язано зі знижен-

ням витрат виробництва, з одного боку, і зі збільшенням адаптивних якостей функціонування підприємства, з іншого.

4. Система сканування й моніторингу закордонного ринку, а також прогноз ситуацій, які складаються на зовнішньому ринку.

5. Система синхронізації роботи усіх ланок підприємства по забезпеченню ефективності виконання експортних функцій (ефективна логістична система на підприємстві).

Основними факторами підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства з урахуванням особливостей сучасного ринку є:

— впровадження інноваційної політики підприємства, що визначає можливість її конкурувати не тільки на внутрішньому, але й на зовнішніх ринках;

— наявність кваліфікованих трудових ресурсів, що відповідають вимогам міжнародного ринку праці.

Досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності можливе лише за умов застосування ефективного управління, що включає сукупність організаційної структури, процесів, технологій, наявність ресурсів, необхідних для створення і реалізації умов, які сприятимуть створенню конкурентних переваг у теперішньому і майбутньому бізнес-середовищі.

Отже, конкурентоспроможність — одна з головних складових успіху будь-якого підприємства. Будучи відмітною рисою ринкового господарства, конкуренція забезпечує творчу свободу, створює умови для самореалізації в сфері економіки шляхом розробки і створення нових конкурентних товарів і послуг. Це багатопланова економічна категорія, яку можна розглядати на рівні підприємства, на галузевому рівні і на рівні держави в цілому.

Існує цілий ряд факторів, які впливають на рівень національної конкурентоспроможності: ресурси та природні умови, технології виробництва, розвиток науки й техніки, рівень кваліфікації персоналу, інноваційний потенціал, державне регулювання, ступінь інтеграції країни у світову економіку тощо.

Глобалізація, в свою чергу, трансформує всю систему конкурентних переваг, вимагає нових підходів до регулювання економічних процесів. У багатьох випадках економічні об'єднання створюються для розв'язання спільних економічних проблем та забезпечення більш ефективних умов для ведення міжнародної економічної діяльності, а отже, підвищення національної конкурентоздатності.

Необхідно підкреслити, що для забезпечення стійких конкурентних позицій на світовому ринку, підприємству, перш за все, необхідно володіти конкурентним перевагами на національному ринку, вправно використовувати всі свої ресурси та можливості. Запорукою успішного функціонування підприємства є формування стратегії його розвитку.

Література

1. Scott B. US Competitiveness and the World Economy [Електронний ресурс] / B. Scott, G. Lodge. — Режим доступу: <http://www.amazon.com/Competitiveness-World-Economy-Bruce-Scott/dp/0071032665>.
2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л.Л. Антонюк / Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 273 с.

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

В.В. КУРІННА,

студентка фінансово-кредитного факультету

Черкаського навчально-наукового інституту Університету банківської справи

М.Е. ХУТОРНА,

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи

Черкаського навчально-наукового інституту Університету банківської справи

МІЖНАРОДНІ РЕЙТИНГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка нашої країни, ефективність її залучення до світового поділу праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки. Від ефективної інвестиційної політики залежать перспективи структурної перебудови економіки, розвиток пріоритетних секторів економіки, приватного бізнесу, завоювання міжнародних ринків національним товаровиробником та інше.

У науковій літературі поняття «інвестиційний клімат» визначається, як узагальнена характеристика сукупності правових, політичних, соціальних, економічних, культурних передумов, які визначають привабливість і доцільність інвестування у відповідну господарську систему.

Для оцінки рівня інвестиційного клімату використовуються різні методи. Найпоширенішими з них є: кредитні й фондові рейтинги та економічні індекси. Кредитні рейтинги служать для фінансових інвесторів орієнтиром щодо надійності вкладень в боргові зобов'язання компаній чи урядів, фондові — щодо вкладень у корпоративні права компаній. Це дозволяє інвесторам сформувати якісний інвестиційний портфель і оперативно управляти активами у разі зміни рейтингових оцінок. З точки зору залучення прямих іноземних інвестицій, найбільш важливими є економічні індекси. На відміну від рейтингів кредитоспроможності економічні індекси складаються лише для окремих країн. Вони характеризують чітко визначені сторони національної економіки. Ці індекси використовуються більшою мірою стратегічними інвесторами при реалізації їх стратегії інвестування за кордоном [1, с. 86].

Кожен з наведених підходів передбачає унікальний набір компонентів, які різносторонньо характеризують стан конкретної економіки. У свою чергу, позиції України у відповідних рейтингах є об'єктивною інформативною базою для виокремлення державними органами влади спектру існуючих актуальних проблем, які пот-

ребують нагального вирішення. Зокрема, зупинимось на оцінці тих компонентів, які беруться до уваги такими авторитетними укладачами рейтингів як: Heritage Foundation, яке працює спільно з виданням The Wall Street Journal; BDO International Business Compass, а також рейтингування, що здійснюється виданнями «Newsweek» та «Forbes» (табл. 1).

Таблиця 1

Складові рейтингів інвестиційної привабливості країни

Укладачі рейтингу	Ключові параметри	Кількість структурних компонентів	Загальна кількість показників
Heritage Foundation спільно з виданням The Wall Street Journal	Економічна свобода	4	10
BDO International Business Compass	Соціально- економічний розвиток країни	3	10
Видання «Newsweek»	Показники національ- ного добробуту	5	-
Видання «Forbes»	Умови ведення бізнесу	9	-

Джерело: складено автором.

Проаналізувавши різні підходи до оцінки інвестиційного клімату з'ясували, що спільним є врахування чинників економічного розвитку та економічної свободи, а також політико-правового поля, що склалося у певній країні.

У першу чергу, звернемо увагу на індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom), що укладається Heritage Foundation спільно з виданням The Wall Street Journal, згідно якого Україна за підсумками 2015 року зайняла 162 місце із 178 країн, набравши всього 46,8 балів. Сумарний бал індексу економічної свободи складається з чотирьох компонентів, які у свою чергу, складаються з 10 показників. Чим вищий бал — тим вищий рівень свободи введення бізнесу є характерним для певної країни (табл. 2).

Розглядаючи всі компоненти індексу економічної свободи, найнижчий бал Україна отримала саме за інвестиційну свободу. Така оцінка пояснюється проблемами, які виникли у інвесторів: неналежно розвинений механізм захисту прав власності; мораторій на продаж землі сільськогосподарського призначення; інтенсивне втручання органів державної влади у сектор приватного бізнесу; тіньова економіка; російсько-український конфлікт, що стримує торгові та інвестиційні потоки, та інше. Очевидно, що численні обмеження на виведення капіталу і купівлю іноземної валюти, різко посилені в 2014-2015 рр., також є причинами низької оцінки.

Таблиця 2

Показники індексу економічної свободи, розроблений Heritage Foundation

Компоненти	Напрями	Оцінка 2015 року	Оцінка 2016 року
Верховенство права	Захист права власності	30	25
	Свобода від корупції	27	26
Обмеження уряду	Податковий тягар	77,6	78,6
	Державні видатки	33,1	30,6
Ефективність регулювання	Свобода бізнесу	54,3	56,8
	Свобода праці	47,6	47,9
	Цінова свобода	55,2	66,9
Відкритість ринку	Торгівельна свобода	85,8	85,8
	Інвестиційна свобода	25	20
	Фінансова свобода	30	30

Джерело: складено на підставі джерела [2].

Рівень інвестиційної привабливості України на світовому ринку також оприлюднюється рейтингом BDO International Business Compass, який дає можливість оцінити рівень соціально-економічного розвитку країни. Оцінка проводиться за трьома компонентами: економічні чинники, політико-правове поле і соціально-культурні умови. Україна в рейтингу інвестиційної привабливості країн світу згідно International Business Compass за результатами 2016 року, змістилась на 41 позицію вниз порівняно з попереднім періодом і зайняла 130 місце. Загальний індекс у 2016 році склав 43,15, що на 7,42 пункти менше, ніж у попередньому році (табл. 3). Погіршення спостерігалось за всіма категоріями. Особливо значним є падіння в частині економічних показників. У першу чергу, подібні результати обумовлені політичною кризою і подіями в східній частині країни.

Таблиця 3

Показники України відповідно до BDO International Business Compass

Основні показники України	Оцінка України
Валовий національний борг (% від ВВП)	71,21 (2016)
Валовий національний борг по відношенню до ВВП відображає загальну кількість державних облігацій за вирахуванням виплат в місцевій валюті	40,94 (2015)
Притік прямих іноземних інвестицій на душу населення	\$ 119,24
Середні надходження на душу населення прямих іноземних інвестицій	\$ 9 792,02
Інфляція (%)	12,10
Річні зміни середніх споживчих цін (%)	0,26
Інвестиційна свобода	15,00
Об'єм інвестиційних обмежень руху капіталу	20,00
Середні споживчі витрати приватних домогосподарств на одну людину	\$ 1 767,18
Споживчі витрати приватних домогосподарств еквівалентно ринкової вартості всіх товарів і послуг, придбаних домашніми господарствами	4 892,82

Джерело: складено на підставі джерела [3].

Оригінальна методика покладена в основу рейтингу, що складається виданням «Newsweek». Група розробників поєднує дані, які вже були підготовлені іншими міжнародними організаціями, що випускають світові рейтинги за різними напрямками. За даною методикою країни оцінюються за п'ятьма показниками національного добробуту, серед яких: освіта, стан охорони здоров'я, якість життя, динаміка економічного розвитку, політичне середовище. Україна зайняла 74, і якщо порівняти 49 місце в 2011 році і сьогоднішню ситуацію, можна сказати, що українській владі необхідно кардинально змінювати напрямки розвитку.

Ще одним відомим рейтингом, є рейтинг країн із найбільш сприятливими умовами для бізнесу, який складається виданням «Forbes», який оцінює умови ведення бізнесу в 134 країнах, концентруючи увагу на таких факторах ділової активності, як: інновації, технологічний розвиток, податкова система, захист майнових прав, корупція, рівень особистої та економічної свободи, бюрократія та захист інвесторів. Україна у даному рейтингу в 2016 році також знизилась на п'ять позицій, і опинилася на 120 місці [4, с. 36].

Отже, підсумки показали, що позиція України в рейтингах постійно погіршується: за індексом економічної свободи Україна знаходиться у кінці списку, навіть Росія знаходиться на 153 місці, оскільки показники щодо свободи від корупції та свободи ведення бізнесу вищі, що вважаємо сумнівним. При цьому вважаємо, що незважаючи на те, що окремі міжнародні рейтинги можуть критично сприйматися як суспільством, так і державними діячами окремої країни, оскільки будь-який рейтинг має певний рівень суб'єктивізму, а по-друге, його якість безпосередньо залежить від обґрунтованості обрання певного набору індикаторів, їх правильності розрахунку та економічної інтерпретації, однак варто пам'ятати, що іноземний інвестор, особливо враховуючи суттєву корупційну складову України, високий рівень національної тіньової економіки, першочергово звертає увагу на міжнародні рейтинги. Саме тому, вважаємо, що напрями державної політики щодо підвищення інвестиційної привабливості нашої держави мають тісно корелювати з тими проблемами, які ідентифікуються саме даними рейтингами.

Отже, на підставі проаналізованого матеріалу, вважаємо, що першочергова увага має бути звернута на: удосконалення законодавчого поля щодо захисту прав інвесторів (як вітчизняних, так і іноземних); стабілізацію політичної та економічної ситуації шляхом гармонізації податкового механізму, який би мав за мету активізацію підприємництва, підвищення зацікавленості реального сектору економіки до технологічної модернізації; усунення корупції та зменшення державних видатків.

Література

1. Вакулич М. М. Аналіз методів оцінювання інвестиційного клімату в Україні в умовах сучасної хаотично структурованої економіки // Бізнес Інформ. — 2013. — №1. — С. 85—88.
2. Index of economic freedom. URL: <http://www.heritage.org/index/>
3. Рейтинг інвестиційної привабливості країн BDO International Business Compass 2016. URL: <http://www.bdo.ua/uk-ua/news-2/2016/business-compass-2016>
4. Ліщук В. В. Оцінювання інвестиційного клімату України на основі міжнародних рейтингів та індексів / В. В. Ліщук // Інвестиції: практика та досвід. — 2016. — № 10. — С. 35-38.

Т.М. СТУКАЧ,

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету

УКРАЇНА – БРАЗИЛІЯ: РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Аграрний сектор економіки завжди мав першорядне значення для країни. Важливість цієї сфери не викликає сумніву, тому що саме від її ефективного функціонування залежить рівень життя українського населення, продовольча безпека країни. Не зважаючи на це, сучасний стан аграрного сектору ще дуже далекий від такого, який можна назвати благополучним. Він характеризується низкою проблем, пов'язаних не тільки з виробництвом продовольчої продукції, а й з такими аспектами, як ненадання шкоди природі та здоров'ю людини, для чого шляхи його подальшого розвитку повинні базуватися на нових формах виробничо-економічних стосунків, що отримуються в результаті розвитку міжнародного співробітництва.

Слід відмітити, що за даними Державної служби статистики України, товарообіг з Бразилією в 2015 р. становив 416,8 млн. дол. США. При цьому показник українського експорту склав 113,4 млн. дол. США, імпорту – 254 млн. дол. США. Негативне для України сальдо торгового балансу становило -140,6 млн. дол. США. За інформацією Міністерства розвитку, промисловості та зовнішньої торгівлі Бразилії, товарообіг ФРБ з Україною в 2015 р. становив 310,5 млн. дол. США. Бразильський експорт до України склав 170,9 млн. дол. США, імпорт українських товарів на бразильський ринок – 150,7 млн. дол. США. Негативне для України сальдо торгового балансу становило -20,2 млн. дол. США. Доля України у загальному товарообороті Бразилії у 2015 р. склала 0,07%. Скорочення обсягів бразильського експорту до України в 2015 р. пояснюється, в основному, зменшенням поставок м'ясопродукції зі свинини, якої Україна закупила на суму 14,8 млн. дол. США. Аналогічним чином у вказаний період зменшився обсяг поставок на вітчизняний ринок бразильської яловичини до 26,5 млн. дол. США [5].

Отже, серед країн латиноамериканського регіону Бразилія залишається найважливішим торгово-економічним партнером України. Протягом останніх років відносини між державами мали позитивну тенденцію до наростання взаємних обсягів торгівлі. Основними статтями українського експорту до Бразилії залишаються добрива та інші продукти хімічної промисловості. Бразилія також купує механічне обладнання, електрообладнання, транспортні засоби, шляхове та компресорне обладнання, насоси, труби, чорні метали тощо. Щодо перспектив, то на сьогодні бразильська сторона наголошує на зацікавленості у налагодженні та поглибленні співпраці з Україною у таких сферах, як: машинобудування, фармакологічна сфера. Крім того, бразильська сторона сприймає Україну як країну з багатим досвідом роботи в аерокосмічній промисловості.

В вересні 2016 року між українською стороною і представниками Бразильського сільськогосподарського товариства був укладений меморандум про двостороннє співробітництво. У результаті в середньостроковій перспективі аграрії зможуть вийти на експортний потенціал у 30-45 млрд. доларів.

Основою меморандуму є створення Консультативного комітету з питань сільськогосподарства, цілями якого є:

- забезпечення форуму високого рівня для сприяння двостороннім відносинам у галузі сільського господарства між Україною та Федеративною Республікою Бразилія шляхом здійснення співробітництва й координації;

- сприяння обговоренню та співробітництву питань, які стосуються сільського господарства, буде здійснюватись між двома державами в межах компетенції держав-членів, у тому числі, але не обмежуючись цим: питань тваринництва й тваринницької продукції; питань фітосанітарії; питань нарощення потенціалу; питань біопалива;

- надання підтримки та сприяння розвиткові прямих контактів та співробітництва з питань сільського господарства між приватними юридичними особами, університетами, дослідницькими центрами, інституціями, урядовими установами, кооперативами та об'єднаннями, а також іншими організаціями в Україні та Федеративній Республіці Бразилія.

Бразилія — це потужна аграрна країна, тому питання фінансування сільськогосподарського виробництва має особливе значення. До того, як стати потужною аграрною країною, у Бразилії були проблеми, схожі з Україною. З метою закріплення намірів співпраці між Україною та Бразилією в рамках меморандуму є передача досвіду використання аграрних розписок в Україні.

Починаючи з 1996 року, в Бразилії настав етап «ринковий», коли були запроваджені нові інструменти фінансування сільськогосподарських товаровиробників — CPR, а також були запроваджені спеціальні програми кредитування аграрного сектору. Спостерігається суттєве збільшення виробництва сільськогосподарської продукції на фоні раціонального кредитування комерційними банками із залученням нових інструментів кредитування. До впровадження CPR, фінансування аграрного сектору було обмежено кредитами, що надавали банки, кредитні установи, або прямим фінансуванням агропромисловими компаніями, трейдерами, шляхом авансування у матеріально-технічні ресурси, насіння, пестициди, тощо, наданим в обмін на взяті на себе агровиробником обов'язки постачати продукцію кредитору.

Після прийняття відповідного законопроекту 1994 році був створений механізм фінансування, що представляв собою спробу влади віднайти альтернативні джерела для забезпечення ресурсами сільськогосподарського виробництва. CPR, як один з механізмів кредитування, був впроваджений і успішно реалізований спільними зусиллями Уряду Бразилії, Банку Бразилії і при безпосередній участі основних аграрних підприємств. Слід зазначити, що період кінець 1994 року (коли були запроваджені CPR) — 1996 рік не дали очікуваного ефекту через те, що неактивно проходила компанія із запровадження нового механізму кредитування і крім того не були запроваджені інші програми підтримки з боку держави для аграрного сектору. На сьогоднішній день, аграрні виробники мають можливість фінансувати свою діяльність за рахунок власних коштів і банківських кредитів, що складають по 30% відповідно, а також договорів-розписок CPR (40 % від загального обсягу фінансування) [3].

Застосування CPR стимулювало експорт сільськогосподарської продукції Бразилії. Сьогодні Бразилія є найбільшим у світі експортером сої, цукру, яловичини, кави, апельсинового соку і тютюну. Крім того, це другий за величиною експортер соєвого шроту, курей, соєвої олії, і займає четверте місце за експортом свинини, кукурудзи і бавовни.

Слідом за Бразилією аграрні розписки почали використовувати в Аргентині. Аграрну галузь активно розвиває і Україна, тому досвід іноземних сільгоспвиробників по

залученню фінансових ресурсів для нас дуже актуальне. Сьогодні з аграрних розписок в нашій країні готові працювати і банки, і постачальники засобів виробництва. Також багато трейдерів готові вкладати свої гроші в галузь, щоб потім отримувати готову аграрну продукцію.

В Бразилії існують два типи розписок-договору (CPR): товарні та фінансові. Це означає, що власник розписки може отримати свої кошти товаром, або грошима, в залежності від того, яким типом договору-розписки він володіє. Товарні розписки, на законодавчому рівні, були введені в Бразилії у 1994 році. Після випуску та продажу такого документу, виробник отримує фінансування в обмін на обов'язок про поставку продукції в заздалегідь узгоджене місце і час. В товарній CPR чітко визначена загальна кількість продукції, її якість, місце доставки і дата. Фінансові розписки були введені у 2001 році з метою залучити інвесторів яким не зручно мати справу з аграрною продукцією. Наприклад, якщо підприємство займається поставками добрив або засобів виробництва і не спеціалізується на продажі агропродукції, то воно має заключати додаткову угоду з трейдерами або агроекспортними компаніями задля збуту с/г продукції. Теж саме відбувалося і з інвестиційними фондами, які не хотіли мати справу з агропродукцією. Саме для таких випадків були впроваджені фінансові договори-зобов'язання. Суть фінансової CPR полягає в тому, що агровиробник зобов'язується повернути кошти в певний проміжок часу. Такі розписки передбачають, або поточну ціну продукції, або ціну на продукцію за датою розрахунку за розпискою.

CPR є подібним до форвардного контракту і розглядається як інструмент, який включає дві складові [4]:

1) як боргове зобов'язання, за яким передбачається поставка певної кількості і якості продукції (товарний CPR) чи грошей (фінансовий CPR);

2) виконує функцію гарантії, що емітент існує, оскільки утримувач CPR має право на урожай наступного року, у випадку, коли розрахунки не відбулися у поточному році в силу різних причин (насамперед, загибелі врожаю).

Отже, через механізм договору CPR сільськогосподарські товаровиробники (чи їх об'єднання, зокрема - кооперативи) продають сільськогосподарську культуру до збору урожаю (під заставу майбутнього врожаю), отримуючи грошові чи товарні ресурси, необхідні для виробництва цієї продукції і беруть на себе зобов'язання поставити певну кількість в певний термін та місце за визначеною ціною. Завдяки використанню такого інструменту в Бразилії обсяги кредитування аграрного сектору щорічно складають 5 млрд. доларів США, а сільськогосподарські товаровиробники змогли збільшити валове виробництво і урожайність своєї продукції.

Досвід Бразилії свідчить, що без державної підтримки запровадження такого інструменту нереально. У Бразилії з CPR найбільш активно працює Банк Бразилії, через який Уряд стимулює використання CPR та, який, в свою чергу, аналізує кредитну спроможність виробника і визначає на яку суму може надаватися кредит. При цьому кредитор здійснює інспекцію, маючи повний доступ до поля, на якому вирощується закладений майбутній врожай. При необхідності здійснюється оцінка регіональних ризиків, які обумовлені природними умовами. Також досвід Бразилії засвідчує, що базовою основою для впровадження CPR є сильна підтримка з боку держави в частині законодавчо встановлених чітких правил. Тільки тоді [3]:

CPR допоможе усім учасникам ланцюгу у збільшенні фінансових можливостей для їх діяльності;

CPR дає велику гарантію/забезпечення для трейдерів, ніж звичайні види угод; фермери та інші дрібні виробники можуть отримати додатковий кредит шляхом використання своєї с/г продукції як гарантії оплати;

CPR підвищує довіру до сектору агробізнесу;

CPR сприяє стійкому росту навіть на ринках з високим ступенем ризику.

Для України, аграрне виробництво є стратегічно важливою галуззю економіки. Фінансове забезпечення сільського господарства є одним з найбільш вагомих факторів, що забезпечує його економічний розвиток.

Аграрні підприємства в Україні є непривабливим суб'єктом кредитних відносин через низьку кредитоспроможність, незадовільний фінансовий стан, нестачу ліквідного забезпечення та високі ризики кредитування. Водночас, слід відзначити, що в останні роки в Україні сформувався клас великих виробників — агрохолдингів, які обробляють нині до 20 відсотків сільськогосподарських земель, застосовуючи сучасні технології інтенсивного виробництва зернових та технічних культур, маючи широку мережу заготівельних та збутових інфраструктурних об'єднань, маючи можливості напряму здійснювати експорт сільськогосподарської продукції.

Аналіз ситуації із кредитуванням сільського господарства України свідчить про те, що комерційні банки дуже нерішуче надають довгострокове фінансування сільськогосподарському сектору через те, що вони вважають сектор агробізнесу дуже ризикованим та у зв'язку з тим, що їм бракує ресурсів для довгострокового фінансування. Як правило, комерційні банки надають сільськогосподарському сектору здебільшого сезонні кредити на потреби оборотного капіталу. Сільськогосподарську діяльність здійснюють три форми господарюючих суб'єктів: особисті селянські господарства, фермерські господарства та сільськогосподарські підприємства різних форм господарювання. Всі вони мають різні фінансові потреби та різні можливості доступу до кредитів. Сьогодні через високі ставки кредитування можливості кредитування у більшості дрібних та середніх товаровиробників обмежені. Іншою основною перешкодою кредитування є недостатність забезпечення, що може надаватись позичальниками. Отримання довгострокових кредитів може полегшитися тоді, коли буде дозволено передавати в іпотеку сільськогосподарські угіддя та за умови створення надійної установи для захисту прав землевласників. На сьогодні земельне питання ще не вирішене — мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення не скасовано. Також відсутні альтернативні джерела фінансування, насамперед зменшення обсягів фінансування з державного бюджету через законодавчо визначені державні цільові програми, які нині практично не фінансуються. Державні програми підтримки сільськогосподарських підприємств, які існують нині, мають ряд недоліків, серед головних те, що механізми розподілу субсидій є неефективними. Наприклад, отримання фермерами відшкодування відсотків за банківськими кредитами не відбувається без втручання чиновників, які визначають компанію на власний розсуд для отримання пільгових кредитів. Крім того економічним чинником обмеження доступу до фінансових ресурсів є нерозвинутий ринок форвардної і ф'ючерсної торгівлі в країні. Проблемним є також пряме фінансування агропромисловими компаніями, трейдерами шляхом авансування у матеріально-технічні ресурси, насіння, паливо, пестициди, тощо.

Досвід Бразилії може бути корисним для українських товаровиробників з огляду на те, що він дозволить залучити додаткові кредитні ресурси (фінансові чи товарні), використовуючи свою сільськогосподарську продукцію як гарантію оплати під заставу

майбутнього врожаю. Для сільськогосподарських товаровиробників запровадження CPR дозволить продавати сільськогосподарську продукцію під заставу майбутнього врожаю, зменшуючи залежність від субсидованих кредитів та покращуючи процес довгострокового планування їх господарської діяльності. Головною перевагою такого механізму є також той факт, що він дозволяє аграрним підприємствам залучати кредити з приватного сектору, не залучаючи державні кошти, що, як наслідок, позитивно впливає на розвиток виробництва сільськогосподарської продукції. Джерелами фінансування можуть бути постачальники матеріально-технічних ресурсів для агровиробників, банки, а також трейдери та інші посередники.

Звернувшись до досвіду Бразилії, IFC почали вивчати аспекти використання аграрних розписок, починаючи з банківських операцій, роботи реєстрів, і закінчуючи особливостями забезпечення примусового виконання. Наступним кроком був початок пілотного проекту з використання аграрних розписок в Україні. У тісній співпраці з Міністерством аграрної політики та продовольства, Міністерством юстиції, банками, агропідприємствами та іншими міжнародними організаціями у 2015 році IFC запустила пілотний проект у Полтавській області, в якій в перший рік було видано 10 аграрних розписок. Модель не була повністю ідентичною до бразильської: в Україні вдалось заздалегідь вирішити деякі з проблем, з якими Бразилія зіштовхнулася у своєму досвіді. Наприклад, Україна ввела єдину централізовану електронну систему реєстрації, яка має високу прозорість, що дає банкам і постачальникам виробничих ресурсів можливість легко бачити, який урожай уже було заставлено. У Бразилії існує багато реєстрів і не всі вони є електронними. Пілотний проект виявився успішним: усі 10 аграрних розписок були виконані. Впровадження аграрних розписок було розширено на Черкаську, Вінницьку та Харківську області, і станом на середину 2016 року було видано 59 аграрних розписок, рівень фінансування за цими аграрними розписками склав понад 185 млн. грн. Фермери помітили аграрні розписки: попит на них зріс у 5 разів у порівнянні з минулим роком. Попри цей успіх, стало зрозуміло, що необхідно здійснювати подальші поліпшення. Серед питань, що чекають на врегулювання, є особливості банківських процедур та оподаткування операцій ПДВ. Показавши, що аграрні розписки можуть працювати в Україні, у травні 2016 року IFC організувала робочу поїздку до Бразилії, щоб детально вивчити всі аспекти аграрних розписок.

Позитивні риси аграрних розписок [3]:

1. Безумовність зобов'язань фермера здійснити таку оплату
2. Відносна легкість обороту
3. Забезпечення заставою врожаю з конкретної земельної ділянки
4. Полегшена процедура обороту стягнення на врожай
5. Відкритий реєстр аграрних розписок з можливістю пошуку обтяжень як по особі, так і по земельній ділянці.

Ключовими умовами аграрних розписок для України очікуються [2]:

1. Видача АР лише для оформлення зустрічних зобов'язань фермерів — що перевіряється нотаріусом при їх реєстрації;
2. Пов'язаність АР лише з сільськогосподарською продукцією, чітко визначеною законом;

3. Перевірка права особи на земельну ділянку, врожай з якої виступає предметом застави. Строк АР не може перевищувати строк дії таких прав. Зміна володільця ділянки означає поширення на нього обов'язків по СРР.

4. Фактична поставка EXW у товарних АР, оплати у будь-якій формі у фінансових АР;

5. Використання бланків АР для супроводження вчинення дій щодо обороту АР та їх виконання;

6. Наявність формул перерахунку продукції — предмету АР у разі різної якості фактично поставленої продукції за товарними АР; Наявність формули перерахунку кількості продукції в грошове зобов'язання боржника, назва фінансової установи, з чиею оцінкою вартості продукції узгоджується формула перерахунку

7. Реєстрація АР як угоди та як обтяження. При цьому реєстр обтяжень за АР є загальнодоступним.

Отже, з огляду на бразильський досвід та за оцінками вітчизняних експертів, СРР дозволить охопити близько 30% коштів від постачальників матеріально-технічних ресурсів, трейдерів, переробних підприємств та інших посередників, а також близько 5% коштів від банківських структур. Тобто, можна очікувати на те, що введення в обіг аграрних розписок, дозволить поступово наблизитись до показників у 45-50 млрд. грн. на рік, які можуть бути залучені аграрними підприємствами за допомогою цього механізму. За розрахунками, вже у перший рік роботи з механізмом аграрних розписок с.г. товаровиробники зможуть отримати ресурсів під заставу майбутнього врожаю, переважно зернові культури, на суму 2-3 млрд. грн. Такий механізм може бути вигідним не тільки сільськогосподарським товаровиробникам, але й іншим учасникам ринку. Так, за його допомогою переробні підприємства матимуть можливість знизити ризики щодо не поставок продукції, а виробники засобів виробництва можуть отримати гарантію стосовно оплати за поставлені ресурси.

На перспективу, щоб поширити використання аграрних розписок на всій території країни, необхідно вжити кілька важливих заходів. Наприклад:

1. створити сприятливе середовище для аграрних розписок за рахунок роз'яснення НБУ деяких питань, таких як бухгалтерський облік операцій з аграрними розписками у банках;

2. аграрні розписки повинні бути розширені за рахунок включення нових напрямків, продукції тваринництва, овочівництва, садівництва;

3. з метою підвищення ефективності процедур забезпечення примусового виконання, за умови недотримання зобов'язань за аграрною розпискою, у співпраці з Міністерством юстиції необхідно їх протестувати та вдосконалити;

4. аграрні розписки повинні бути перетворені на фінансовий інструмент у вільному обігу із можливістю використання його на ф'ючерсних ринках;

5. необхідно проводити всебічне навчання, щоб фермери та банкіри, а також урядовці могли краще зрозуміти, як працюють аграрні розписки, а також які подальші кроки будуть необхідні для оптимізації їх використання.

Вплив застосування досвіду Бразилії вже відчувається в сільськогосподарському секторі України, однак потенційно цей вплив може бути набагато ширшим і глибшим. Донори та міжнародні організації розвитку можуть сприяти цьому процесу шляхом надання фінансування і знань, а також шляхом співпраці, необхідної для просування процесу вперед.

Література

1. Аграрні розписки: оформлення, видача, обіг та виконання [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/u-pravovomu-poli/1650-agrarni-rozpysky-oformlennia-vydacha-obig-ta-vykonannia.html>
2. Аграрні розписки як дієвий механізм кредитування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/08/14/555042/>
3. Аграрні уроки Бразилії для України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.sknews.net/aharni-uroky-brazylji-dlya-ukrajiny/>
4. Бразильский опыт внедрения аграрных расписок [Електронний ресурс]: режим доступу - <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/opinion/1069777#.WDvPFdLtlB>
5. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Як фінансувати українських сільгоспвиробників за допомогою аграрних розписок: Уроки з Бразилії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://uga-port.org.ua/sites/default/files/article_dlawrence_brazil_case_study_v2_.pdf

УДК 338.1

Н.В. ЧУМАК,

асистент кафедри економіки та міжнародних відносин,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Н.П. НІКОЛАЙЧУК,

здобувач освітнього ступеня бакалавра,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ

У статті досліджено поняття «зовнішній борг» та «інвестиційний клімат», розглянуто зовнішній державний борг як фактор впливу на інвестиційний клімат, проаналізована динаміка, структура та стан зовнішнього боргу України, обґрунтована необхідність регулювання боргу та запропоновані методи підвищення інвестиційної привабливості України.

Ключові слова: державний борг, зовнішній борг, інвестиційний клімат.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України, особливо актуальною є проблема створення економічних та фінансових умов, які сприятимуть стабільності та досягненню задовільних темпів зростання національної економіки. Зовнішній державний борг є складовою економічної системи, яка впливає на державний бюджет, рівень інфляції, грошово-кредитні та валютні відносини, іноземні інвестиції тощо.

Великі розміри зовнішніх запозичень в Україні, а також зростання витрат на їх обслуговування призводять до боргової кризи, яка, в свою чергу, має безліч негативних наслідків для економічного та соціально-політичного розвитку країни.

Стан дослідження. Важливий внесок в дослідження проблеми державного боргу зробили західні економісти: Д. Рікардо, А. Сміт, М. Браунриг, С. Вайнтрауб, Х. Джонсон, О. Екстайн, Дж. Кейнс, А. Лаффер, А. Лернер, Р. Масгрейв, М. Фрідман та інші. Теоретичні основи державного боргу та питання щодо його управління висвітлюються в працях таких українських вчених, як: О.Д.Василик, А. С. Гальчинський,

Г. В. Кучер., В. В. Корнеєв, О.В. Плотніков, Т. Г. Бондарук, В. М. Суторміна, В. О. Степаненко, та інших.

Проте актуальним залишається дослідження інвестиційного клімату України та вплив на нього зовнішнього боргу держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ще донедавна поняття «державний борг» у вітчизняній фінансовій науці трактувалося як негативне явище, притаманне лише капіталістичній економіці, але переконливий досвід багатьох країн світу свідчить про те, що бюджетний дефіцит, державний кредит і державний борг у допустимих межах не продукують негативних наслідків для економіки. Однак, не викликає сумнівів і той факт, що значний за розміром державний борг може призвести до негативних наслідків, зокрема: скорочення заощаджень; витіснення інвестицій державними запозиченнями; зменшення реальних доходів населення [1, с. 59].

Під зовнішнім державним боргом розуміють сукупність економічних відносин, в яких держава виступає на світовому ринку позичкових капіталів у ролі позичальника.

Валовий зовнішній борг України включає:

- прямий державний борг, а також ОВДП у власності нерезидентів;
- зобов'язання органів місцевого самоврядування за борговими цінними паперами та зовнішніми кредитами;
- кредити, отримані НБУ від МВФ та інших міжнародних фінансових організацій;
- зобов'язання банків за борговими цінними паперами, залученими кредитами та депозитами;
- зобов'язання реального сектора економіки України за борговими цінними паперами, залученими кредитами (включно з гарантованими до повернення Урядом) та кредиторською заборгованістю [2, с. 38].

Динаміка державного зовнішнього боргу України, його розмір та відношення до ВВП викликають серйозні занепокоєння у економістів. Згідно даних рис.1, розмір зовнішнього боргу України за період з 2008 по 2015 роки збільшився майже й 9 разів, а максимального значення досяг у 2015 році.

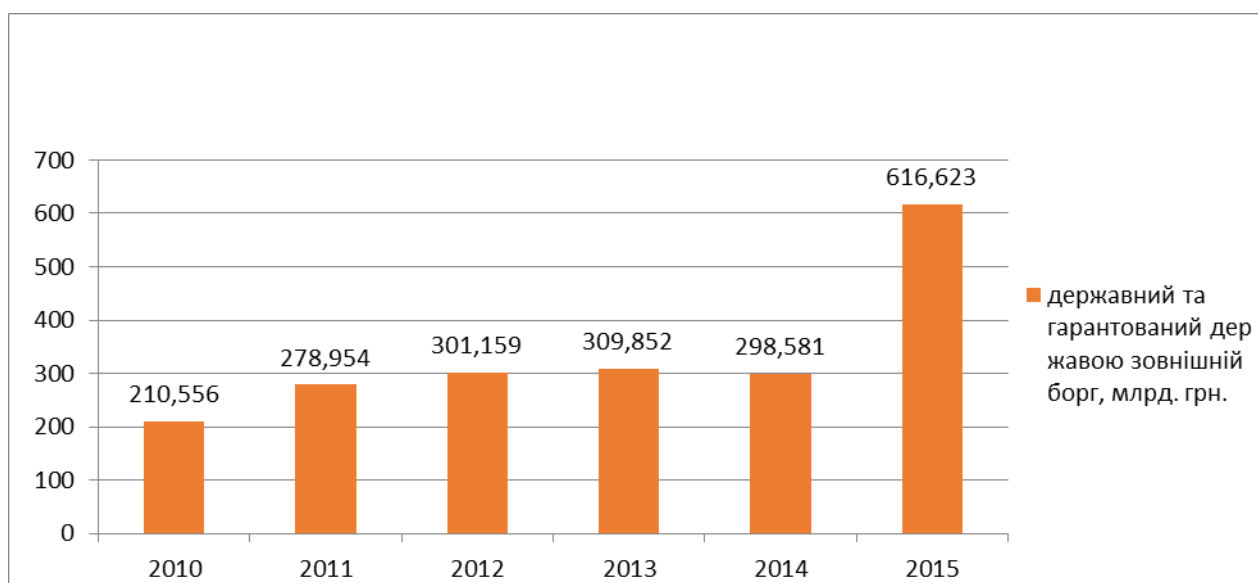


Рисунок 1. Державний та гарантований державою зовнішній борг України, млрд. грн. (розроблено автором на основі даних Міністерства фінансів України [3])

Поточна економічна ситуація в Україні характеризується загрозливим зростанням боргового навантаження, що виступає одним з базових факторів гальмування розвитку економіки країни. Основними причинами зростання обсягу державного зовнішнього боргу вважаємо наступні:

- затяжна політична криза, окупація АР Крим та тривалий військовий конфлікт на сході країни;
- перегрупування економічних зав'язків з міжнародними партнерами
- руйнування інфраструктури та промислових об'єктів на частині території країни;
- фінансування за рахунок державних запозичень дефіциту державного бюджету;
- фінансування за рахунок запозичень державних підприємств та банків.

Державний зовнішній борг можна розглядати з двох позицій: з одного боку, державне запозичення сприяє економічному зростанню країни; з іншого — борг збільшує навантаження на державний бюджет. Тому необхідно знайти оптимальне співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням і внутрішніми та зовнішніми запозиченнями. Умови залучення нових позик мають оцінюватися з урахуванням здатності країни їх обслуговувати та ефективно використовувати.

Як правило, розглядаються три варіанти використання залучених ресурсів:

- фінансове розміщення, коли здійснюється фінансування інвестиційних проєктів і розвитку економіки;
- бюджетне використання, при якому залучені ресурси спрямовуються на фінансування поточних бюджетних витрат, у тому числі на обслуговування зовнішньої заборгованості;
- змішане бюджетно-фінансове розміщення, коли запозичення використовуються як на фінансування поточних бюджетних потреб, так і на розвиток економіки в цілому.

В українській практиці великого поширення набув найменш ефективний спосіб, коли нові запозичення спрямовуються на фінансування поточних витрат бюджету, включаючи й обслуговування наявного зовнішнього боргу.[1, с. 60]

Такий стан речей є, звісно не прийнятним, адже не лише дестабілізує економіку країни, деформує її структуру, а й викликає вплив прямих іноземних інвестицій, погіршує інвестиційний клімат України. Через відсутність гарантій безпеки, підтримки уряду та високий ступінь ризику, інвестори не розглядають Україну та українські підприємства як інвестиційно привабливе середовище.

Інвестиційний клімат країни — це система політичних, природно-географічних, фінансових, економічних, соціально-культурних умов, які у своїй взаємодії забезпечують та впливають на інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів.[4, с. 44]

Зрозуміло, що в сучасних умовах Україна не спроможна забезпечити соціально-економічний розвиток за рахунок власних фінансових ресурсів і потребує притоку іноземного капіталу. Ситуація, також, ускладнюється зростаючою конкуренцією на світових ринках капіталу. Формування сприятливого інвестиційного клімату є одним із стратегічних завдань, що стоїть сьогодні перед українською державою, від реалізації якого залежить можливість стабілізації національної економіки та її розвиток.

Тому, на нашу думку, при вирішенні цього питання, в першу чергу, необхідно змінити напрямок використання запозичених коштів.

Ми вирішили проаналізувати сучасний стан інвестиційного клімату України і прослідкувати динаміку залучення прямих інвестицій в українську економіку.

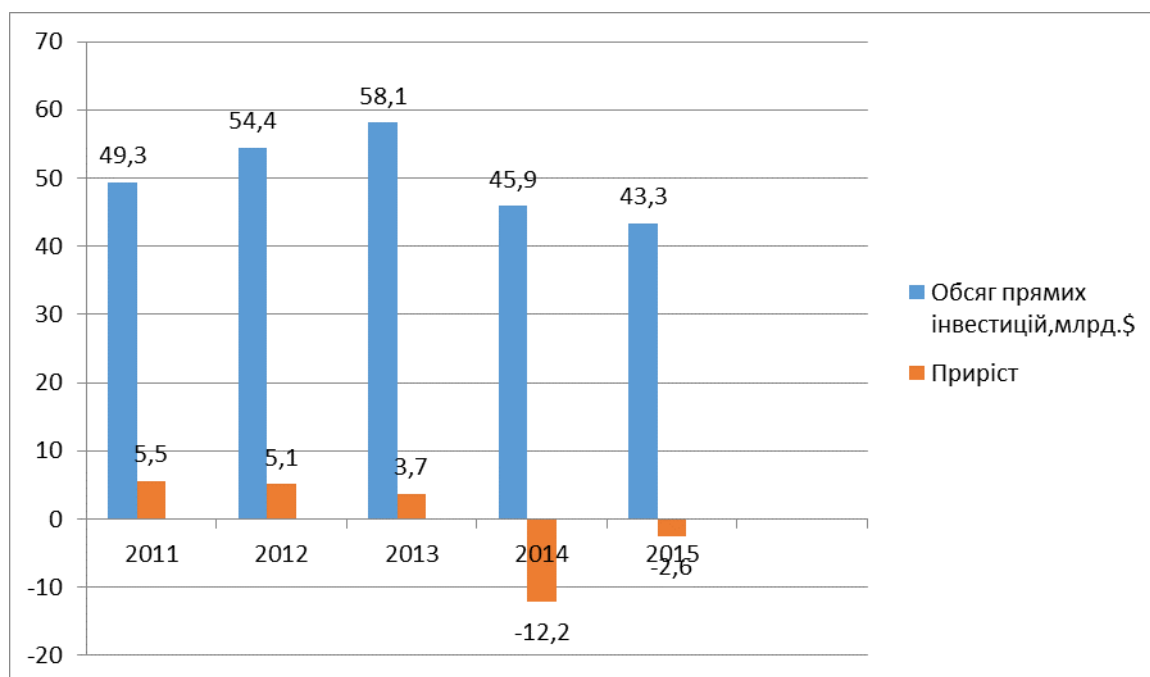


Рисунок 2. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну, млрд. дол. США (розроблено автором, на основі даних державної служби статистики України [5])

Згідно даних рисунку 2, видно, що обсяг прямих іноземних інвестицій з 2013 року стрімко зменшується.

Порівнюючи динаміку зовнішнього державного боргу та прямих інвестицій, можна помітити, що зі збільшенням рівня державного та гарантованого державою зовнішнього боргу, обсяг інвестицій в Україну скорочується.

Отже для того, щоб підвищити рівень національної безпеки та привабливість України для інвесторів, необхідно забезпечити:

- пошук ефективних умов запозичення коштів з точки зору мінімізації вартості боргу;
- недопущення неефективного та нецільового використання запозичених коштів;
- забезпечення своєчасної та повної сплати суми основного боргу та нарахованих відсотків;
- визначення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями за умови збереження фінансової рівноваги в країні;
- забезпечення стабільності валютного курсу та фондового ринку країни [1, с. 61].

Також, ми вважаємо, пріоритетом в управлінні державним боргом повинно бути напрямлення запозичених коштів на фінансування інвестиційних проектів і розвитку економіки та прийняття заходів для підвищення привабливості України для іноземних інвесторів.

Такими можуть бути:

- забезпечення стабілізації законодавства про інвестування та оподаткування України;
- впровадження економічного механізму страхування ризиків для іноземних інвесторів;
- забезпечення пільгового податкового режиму під час здійснення великих капіталовкладень в економіку України;
- стабілізація політичної ситуації, зокрема, вирішення проблем окупованими територіями;
- зниження рівня корупції.

Висновки. Аналіз стану, динаміки та напрямів використання державних запозичень України дає змогу стверджувати, що обсяги зовнішнього боргу зросли швидкими темпами за останні декілька років. Державний зовнішній борг прямо чи опосередковано впливає майже на всі процеси соціально-економічного життя держави: економічне зростання та розподіл доходів; бюджетний дефіцит і розмір грошової маси в обігу; кредитний рейтинг країни; інвестиційний клімат країни.

Останній є особливо важливий для України сьогодні адже від підвищення рівня інвестиційної діяльності залежить можливість стабілізації національної економіки та її розвиток.

Література

1. Терещенко В. Л. Державний борг України: сутність, соціально-економічні наслідки, перспективи оптимізації / В. Л. Терещенко // Економіка і регіон. - 2011. - № 4. - с. 59-62
2. Дернова І. А. Статистичне оцінювання рівня боргового навантаження національної економіки / І. А. Дернова. // Молодий вчений. - 2016. - №2. - С. 37-40
3. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу України [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів. - 2015. - Режим доступу до ресурсу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystichni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-garantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy?category=borg&subcategory=garantovanij-derzhavoiu-borg-ukraini>
4. Ганзюк С. М. Динамічний моніторинг інвестиційного клімату України / С. М. Ганзюк, В. В. Караканов. // Молодий вчений. - 2016. - №1. - С. 43-47
5. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) із країн світу в економіці України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України - Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/ivu/ivu_u/ivu0316.html

Н.В. ЧУМАК,

асистент кафедри економіки та міжнародних відносин,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

О.О. ОСАДЧУК,

здобувач освітнього ступеня бакалавра,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КИТАЄМ

У статті проаналізовано особливості розвитку зовнішньоекономічних відносин України з Китаєм. Охарактеризовано основні напрямки співробітництва між країнами, а саме: торговельно-економічні, інвестиційні відносини, науково-технічне співробітництво. Визначено основні перспективи подальшого двостороннього співробітництва.

Ключові слова: зовнішньоекономічні відносини, експорт, імпорт, торгівля, інвестиції, науково-технічне співробітництво.

Постановка проблеми. У наш час для будь-якої держави досить важливо підтримувати зовнішньоекономічні відносини з багатьма країнами в різних сферах. Перш за все тому, що задовольнити всі потреби зусиллями однієї країни надзвичайно важко, а зовнішньоекономічні відносини дають можливість збільшувати національний дохід держави, залучати іноземні інвестиції, розвивати туризм, мати підтримку в політичній та військовій сфері, прискорювати науково-технічний прогрес. Отже, кожна країна світу, незалежно від рівня її розвитку, повинна налагоджувати зовнішньоекономічні відносини з іншими країнами.

Однією з країн, з якими Україна має добре налагоджені стосунки, є Китай. Дане двостороннє співробітництво з неабияким успіхом охопило різноманітні сфери і має неабияку перспективу.

Деякі галузі економіки України вже сьогодні відповідають вимогам міжнародних стандартів, серед яких: сільське господарство, авіаційна, космічна, харчова промисловість.

Саме тому дана тема є досить актуальною і потребує подальшого дослідження.

Стан дослідження. Чимало українських і китайських вчених досліджували відносини України з Китаєм. Найбільш важливими є праці таких українських науковців, як: Ю. Пахомова, А. Гончарука, В. Новицького, А. Образцової, Д. Романова, О. Лукаша, О. Шевчука та інших. Вчені всебічно дослідили відносини України та Китаю, довели перспективність подальшого розвитку цих відносин. Загалом, досліджень по дані темі є багато, але ситуація змінюється з кожним роком, тому потребує регулярного дослідження.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день спостерігається збільшення значення Китаю у розвитку світової економіки, адже за останні тридцять років економіка країни розвивалася досить швидкими темпами. І на сьогоднішній день Китай є одним із найбільших експортерів світу, а за обсягом номінального ВВП поступається лише США. Також прогнозується, що частка ВВП Китаю у світовій економіці до 2020 р. зросте до 20%, в результаті чого Китай стане найбільшою еко-

номікою світу [2, с.19]. Саме тому зовнішньоекономічні відносини з Китаєм є надзвичайно важливими і перспективними для України.

До 2023 року між країнами планується збільшення обсягів торгівлі товарами і послугами до 100 млрд. доларів. А для цього потрібно оптимізувати і збалансувати структуру товарообігу [2, с. 21].

На нашу думку, найважливішою складовою відносин між Україною та Китаєм є торговельно-економічне співробітництво. Дані відносини стрімко розвиваються, а сприяє цьому як відсутність значних розбіжностей у політичному плані, так і взаємодоповнюваність економік обох країн.

Торговельно-економічні відносини України та Китаю відіграють надзвичайно важливу роль, оскільки досить актуально для України збільшувати обсяги експорту в галузях сільського господарства, машинобудування, металургії, хімічної промисловості тощо. Неможливо також обійтися без імпорту до України китайської продукції таких галузей промисловості: нафтогазова, будівельна та ін.

Щоб проаналізувати стан торговельно-економічних відносин, розглянемо динаміку торгівлі України з Китаєм за п'ять років (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка двосторонньої торгівлі між Україною та Китаєм за 2011-2015 роки,
(розроблено авторами на основі [4])

Роки	Експорт (тис. дол. США)	Імпорт (тис. дол. США)	Сальдо
2011	2180034,4	6268333,8	—4088299,4
2012	1777177,6	7899639,6	—6122462,0
2013	2726677,3	7900753,9	—5174076,6
2014	2674125,8	5410952,7	—2736826,8
2015	2399078,9	3770991,1	—1371912,2

Отже, спостерігається зниження обсягу імпорту в Україну товарів. Можливо, це пов'язано з суттєвим збільшенням курсу долара США по відношенню до гривні, що створює певні труднощі для середніх і малих імпортерів, зниженням рівня виробництва в Україні та зниженням купівельної можливості населення. [1, с. 43]. Щодо експорту українських товарів, то спостерігається незначне збільшення їх обсягів.

За січень-червень 2016 року основу китайського експорту в Україну складали такі товари [5]: механічне обладнання, машини, устаткування та механізми (555, 9 млн. дол. США); текстиль та текстильні вироби (287,2 млн. дол. США); недорогоцінні метали та вироби з них (219, 3 млн. дол. США); продукція хімічної промисловості (172, 8 млн. дол. США); полімерні матеріали, пластмаси (169, 9 млн. дол. США) (рис. 1).

Основну частину китайського імпорту із України протягом січня-червня 2016 року складали такі товари [5]: мінеральні продукти (в основному руди залізні, шлаки та попіл, енергетичні матеріали та ін.); продукти рослинного походження (переважно зернові); жири і олії тваринного або рослинного походження (рис. 2).

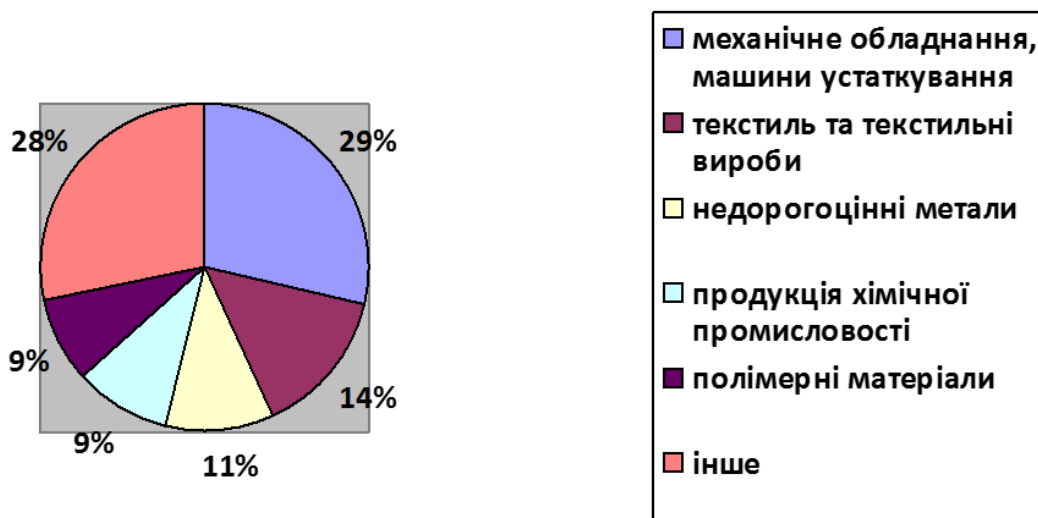


Рисунок 1. Основні товари, що експортуються з Китаю до України (розроблено авторами).

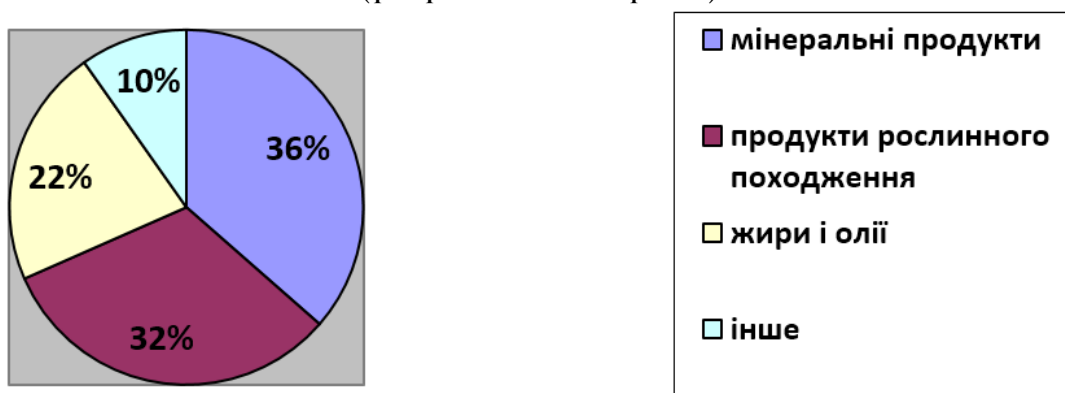


Рисунок 2. Основні товари, що імпортуються до Китаю з України (розроблено авторами)

Отже, як для України, так і для Китаю досить важливо підтримувати зовнішньоекономічні відносини у сфері торгівлі товарами. Тому досить важливо усунути неефективних механізмів і виробити нові підходи до співпраці в даній галузі, що забезпечить більш ефективний розвиток торговельно-економічних відносин.

На нашу думку, досить перспективним також є розвиток інвестиційних відносин України та Китаю через кілька причин.

По-перше, Китай має найбільший у світі золотовалютний резерв (понад 2 трлн. дол. США). За даними Державного комітету статистики України, найбільше китайських інвестицій спрямовано в переробну промисловість, торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів, будівництво [3, с. 22]. Для України досить вигідним є розвиток довгострокових інвестиційних відносин, оскільки останнім часом Китай вкладає досить великі кошти в цікаві та перспективні для китайської економіки зарубіжні проекти.

По-друге, китайська компанія «Синвей Україна» планує вкласти інвестиції у розвиток українських портів. Зараз вивчається стан акваторії та портів України. Представники компанії відвідали морський порт «Південний» з метою ознайомлення з потенціалом акваторії. Зокрема, компанія розглядає технічну можливість розвитку існуючої інфраструктури порту, а також будівництва нових інфраструктурних об'єктів під реалізацію власних проектів.

Крім «Південного», китайські інвестори вивчають й інші порти Одеського та Миколаївського регіонів. Усього ж у розвиток морського господарства України заплановано інвестувати близько 5 млрд дол. США [2, с. 21].

Тому розвиток інвестиційних відносин Китаю та України займають особливе місце і є надзвичайно перспективними.

Науково-технічне співробітництво між Україною та Китаєм є одним з пріоритетних напрямів двосторонніх відносин. Головним механізмом її реалізації є Комісія зі співробітництва між Урядом України та Урядом КНР, яка створена у 2011 році [3, с. 28].

Пріоритетними напрямами співробітництва у галузі науково-технічного співробітництва визначено: енергоефективність, авіабудування, суднобудування, раціональне природокористування, розвиток аерокосмічних, інформаційних та комунікаційних технологій, а також підготовку і стажування аспірантів та молодих вчених [1, с. 46].

Висновки. Отже, Китай є надзвичайно вигідним для України партнером у зовнішньоекономічних відносинах. Для Китаю розвиток їхніх відносин має теж велике значення.

На нашу думку, найважливішими є торговельно-економічні відносини України та Китаю, адже обидві сторони зацікавлені в експорті та імпорті певних видів товару. Відповідно до останніх даних, ми зробили висновок, що між Україною та Китаєм знизилась ефективність торговельно-економічних відносин. Тому необхідним є усунення неефективних механізмів і вироблення нових підходів до співпраці в даній галузі.

Також на нашу думку, досить перспективним є розвиток інвестиційних та науково-технічних відносин України та Китаю. Адже Китай вкладає досить великі кошти у перспективні для китайської економіки зарубіжні проекти.

Література

1. Олійник О. Зовнішньоекономічна політика Китаю в умовах глобалізації світової економіки: уроки для України / О. Олійник // Вісник Національного банку України. — 2016. — №6. — С. 40-47.
2. Закіров М. Українсько-китайські відносини: стан і перспективи [Електронний ресурс] / М. Закіров // Україна: події, факти, коментарі. — 2016. — № 4. — С. 17–22. — Режим доступу: <http://nbuvip.gov.ua/images/ukraine/2016/ukr4.pdf>.
3. Тарасова В. Розвиток українсько-китайського співробітництва: розширення сфер співпраці [Електронний ресурс] / В. Тарасова // Україна: події, факти, коментарі. — 2015. — № 15. — С. 17–29. — Режим доступу: <http://nbuvip.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr15.pdf>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт посольства України у Китайській Народній Республіці. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.mfa.gov.ua/china>

СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, ГАЛУЗЕЙ, КОМПЛЕКСІВ

В.С. ВАКУЛЕНКО,

студентка інституту фінансів, банківської справи,
Університет державної фіскальної служби України

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ КУЛЬТУРИ ФАХІВЦІВ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Одним з пріоритетних стратегічних напрямів розвитку України є збільшення інтелектуального капіталу і результатів науково-дослідної та інноваційної діяльності. Невід'ємним елементом розвитку економіки країни є інноваційний розвиток підприємств різних сфер діяльності.

Розробка та реалізація інноваційних стратегій дає можливість суб'єктам господарювання захоплювати нові сегменти ринку, формувати конкурентні переваги в непростій боротьбі за клієнта і збільшувати прибутки. Проте за оцінками науковців зростання валового внутрішнього продукту за рахунок реалізації інновацій становить лише 0,7%, в той час як середньоевропейський показник становить 25–35%, а в Китаї сягнув 40% [1, 35].

Фінансова культура фахівців підприємницьких структур є важливим фактором інноваційного потенціалу економіки. Використання високоякісних фінансових послуг фахівцями підприємницьких структур є свідченням їх рівня «освітньої, загальнокультурної та соціально-психологічної підготовки», які здатні сприймати та творчо втілювати «в життя ідеї розвитку економіки країни на інноваційних засадах» [3]. Відтак, виявляється можливим оцінювати фінансову культуру фахівців підприємницьких структур з урахування інноваційного потенціалу сфери їх діяльності.

Дефініція «фінансова культура фахівців» потребує обґрунтування. Під словом «фінансова» розуміємо як використання фінансових послуг (новостворених, застосованих, або вдосконалених), так і прийняття управлінських рішень (технологічних, адміністративних, комерційних), що сприяють інноваційному виробничому процесу: здешевлення виробництва плюс (+) підвищення якості продукції. Слово «культура» розуміємо як сукупність сформованих моральних цінностей та матеріальних надбань, створених через діяльність підприємницьких структур [1, 58].

Отже, фінансова культура фахівців є складним виміром «інноваційних процесів» підприємницьких структур. Відтак, складовими дефініції «фінансова культура фахівців» визначені три аспекти: 1) результати реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності підприємницьких структур, 2) складний вимір інноваційних

процесів підприємницьких структур, 3) практичні наслідки державного стимулювання підприємницьких структур [1, 343]. Слід надати коротку характеристику кожному з трьох визначених аспектів даної дефініції.

Перший аспект: Результатами реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності підприємницьких структур є підвищення рівня фінансової культури цих фахівців через формування моральних цінностей у процесі підготовки даних фахівців, враховуючи основу, мету та задачі їхньої майбутньої діяльності для розвитку інноваційного потенціалу підприємницьких структур.

Другий аспект: практичні наслідки державного стимулювання підприємницьких структур. Розвиток фінансової культури фахівців підтримується освітніми та науково-популярними виданнями з фаху «Фінанси та кредит» (фінансове посередництво); розвитком освітніх та науково-популярних програм у засобах масової інформації з популяризації правильного розуміння функції ринку фінансових послуг; створенням центрів дистанційного навчання із застосуванням сучасних телекомунікаційних та комп'ютерних технологій для навчання і наукових процесів.

Третій аспект: складний вимір інноваційних процесів підприємницьких структур. Складність виміру обумовлена ментальністю як основою інноваційної системи держави, що забезпечує її справедливий та безповоротно-поступовий розвиток. Важливо, що першорядну роль в інноваційних процесах відіграє освіта та наука, що зорієнтовані на динамічні зміни в навколишньому світі та ґрунтуються на розвитку мислення, творчих здібностей, високих соціально-адаптаційних можливостей особистості. Отже, освітнє кредо [2, 430] формується кожною особою протягом її життя, в тому числі — протягом її професійного зростання [1, 345].

Інноваційний розвиток в Україні характеризується певною нерівномірністю. Варто відзначити, що особливу увагу розвитку інновацій приділяють підприємства, що виготовляють свою продукцію для продажу іноземним споживачам, зокрема такі галузі промисловості машинобудування, хімічна та нафтохімічна промисловість, металургія [6].

Виявлені тенденції інноваційної активності вітчизняних підприємств свідчать про відставання українських підприємств від підприємств з розвинутою ринковою економікою. Це зумовлено гострою нестачею джерел фінансування інноваційної активності. Тому потрібно реалізувати низку економічних перетворень. Зокрема держава повинна підтримувати і стимулювати інноваційну політику в більшій мірі та підтримувати впровадження інновацій [5, 35].

Важливо в сучасних умовах нерозвиненості інноваційного потенціалу в Україні, реалізовувати заходи щодо сприяння інноваційного підприємництва, формувати загальнодержавну систему мотивації реалізації інноваційних продуктів шляхом підтримки інноваційного розвитку у наукових установах.

Література

1. Аванесова І. А. Фінансові послуги: навчальний посібник / І. А. Аванесова. — 2-ге вид., допов. та переробл. — К.: КНТЕУ, 2012. — 576 с.
2. Аванесова І. А. Освітнє кредо як засновок професійної діяльності у сфері фінансових послуг / — Матеріали науково-практичної конференції «Фінансова сфера та її роль у зростанні конкурентних переваг національних економік» (Частина II). — м. Ірпінь. — 12-13 березня 2009 р. - С. 429—432.

3. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» N 5460-VI (5460-17) від 16.10.2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
4. Крупка І.М. Державне регулювання вітчизняного ринку фінансових послуг у контексті євроінтеграційних процесів // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія: Економіка. — 2014. — № 8. — С. 36-39.
6. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. — 2009. — № 9. — С. 35—37.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Шипуліна Ю.С. Сучасні підходи до інтенсифікації інноваційного розвитку промислових підприємств: теоретичний огляд / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 3. — С. 128—140.

УДК 339, 137 (045)

І.Ю. КАРАМАН,

студентка факультету економіки, менеджменту та права,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Т.І. ПАВЛЮК,

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ПОНЯТТЯ ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В сучасних умовах господарювання наявність конкурентних переваг у підприємства є головною передумовою його виживання на ринку. Достатній рівень конкурентоспроможності підприємства свідчить про його ефективне функціонування: гнучка адаптація до змін середовища функціонування, висока якість продукції та адекватна цінова політика, позитивність сприйняття споживачами бренду, торговельної марки компанії, високий рівень кваліфікації працівників та керівництва тощо.

Стабільні конкурентні переваги є одними з найважливіших категорій ринкової економіки, які характеризують здатність підприємства вчасно та ефективно адаптуватися до умов зовнішнього середовища, що швидко змінюється, протистояти кризовим явищам в економіці, виживати та розвиватися навіть за несприятливих макроекономічних умов. Особливої актуальності це питання набуває сьогодні в період виникнення та поглиблення світової фінансово-економічної кризи, яка значною мірою ускладнює умови функціонування всіх суб'єктів господарювання, істотно посилюючи конкурентну боротьбу та ускладнюючи виживання підприємств в умовах ринку.

Дослідженням можливостей підвищення конкурентоспроможності займалися вітчизняні і зарубіжні вчені, які зробили значний внесок у розвиток сучасної теорії конкурентоспроможності: Г. Азоев, Л. Гринів, Я. Гордон, Ж.-Ж. Ламбен, А. Павлов, М. Портер, А. Сміт, Ф. Хайек, Т. Харченко, П. Хейне, А. Челенков, Й. Шумпетер, А. Юданов. Проте недостатньо досліджені проблеми формування і реалізації резервів конкурентоспроможності підприємств у зв'язку зі зміною ефективності їх діяльності та адаптації до мінливого середовища.

Метою даної статті є аналіз та визначення основних резервів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання.

Аналізуючи визначення поняття «конкуренція», здійснене різними вченими-економістами, можна визначити, що конкуренція, як наукове поняття — багатоаспектне і в кожному випадку її зміст визначається залежно від цілей, у зв'язку з якими вона сформована. У загальному розумінні конкуренція трактується як суперництво, боротьба за досягнення великих вигод, переваг. У науці існують визначення конкуренції як:

1) економічного процесу взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами із забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб;

2) процесу взаємодії, взаємозв'язку і боротьби виробників і постачальників при реалізації продукції, економічного суперництва між відособленими товаровиробниками чи постачальниками товарів (послуг) за найвигідніші умови збуту;

3) змагання людини з іншою, особливо при продажі чи купівлі чогось.

Таким чином, конкуренція - це рушійна сила розвитку суспільства, головний інструмент економії ресурсів, підвищення якості товарів і рівня життя населення. Змагання серед товаровиробників розвиває економіку країни, адже припиняють діяльність ті підприємства та організації, які не відповідають вимогам ринку і залишаються функціонувати тільки конкурентоспроможні [1, с. 115].

Варто зазначити, що конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції та через конкуренцію. Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності була предметом вивчення низки наук, при цьому кожна з них обґрунтовувала свої цілі, застосовувала специфічні методи дослідження цього інституту. Найчастіше поняття «конкурентоспроможність» вживають тоді, коли споживач обирає той чи інший товар або послугу фірми, враховуючи їх якісні показники.

Всебічне дослідження поняття «конкурентоспроможність» дасть можливість простежити властивості та чинники конкурентного середовища підприємства. У науковій літературі немає сталого визначення терміна «конкурентоспроможність підприємства». Деякі визначення конкурентоспроможності наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства» в економічній науці

Автор	Визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»
Должанський І.З.	можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [2]
Карпенко Є.М.	відносна характеристика, яка проявляється в умовах конкуренції як здібність задіяти необхідні ресурси і зробити з них конкурентоспроможний товар, визначається продуктивністю використання виробничих ресурсів, обумовлює його положення на ринку і залежить від аналогічної властивості його галузі та країни [4]
Енциклопедія бізнесмена, менеджера, економіста	рівень його компетентності порівняно з іншими підприємствами-конкурентами за такими параметрами, як технологія, практичні навички і професійні знання персоналу, рівень стратегічного і поточного планування, політика збуту, рівень управління, комунікації, якість систем управління виробництва продукції тощо [3]

З метою уточнення сутності конкурентоспроможності підприємства виокремлюють ключові характеристики цієї категорії, а саме:

1. Відносність. Конкурентоспроможність підприємства визначається відносно певних конкурентів, тому стосовно одних суперників підприємство може бути конкурентоспроможним, стосовно інших — ні. Отже, під час визначення конкурентоспроможності будь-якого підприємства важливо правильно обрати базу порівняння, в межах якої повинен фігурувати найуспішніший на ринку конкурент.

2. Об'єктність. Передбачає, що конкурентоспроможність визначається для конкретного об'єкта - підприємства, параметри якого ґрунтовно досліджуються та порівнюються із конкурентами.

3. Динамічність. Параметри конкурентоспроможності підприємства періодично змінюються під впливом середовища функціонування. Остання фінансово-економічна криза засвідчила, що успішні та конкурентоспроможні підприємства у кризових умовах доволі часто банкрутували і не могли вижити на ринку у несприятливих для них умовах.

4. Інтегрованість. Не можна ототожнювати конкурентоспроможність усього підприємства лише з його окремим елементом (продукцією, фінансовим станом, часткою ринку тощо), оскільки у такому разі розуміння цього поняття буде не повним та однобоким. Адже конкурентоспроможність підприємства повинна повною мірою висвітлювати усі аспекти його функціонування, демонструючи конкурентні переваги.

5. Приналежність до конкретного конкурентного ринку. Конкурентоспроможність підприємства ідентифікується на відповідному ринку залежно від масштабів та обсягів діяльності підприємства (світовий, регіональний (ринок країни, області, району, міста, вузько локальний)). При цьому йдеться про конкурентні ринки, оскільки якщо ринок монополізований чи олігополізований, то якими би параметрами не характеризувалось підприємство, воно найшвидше навіть не зможе увійти на такий ринок [4, с. 256].

6. Необхідність цілеспрямованого формування. Підприємство не може бути конкурентоспроможним на відповідному ринку, не докладаючи до цього комплексу зусиль у різноманітних сферах (товарній, технологічній, виробничій, фінансовій, інноваційній, інвестиційній, маркетинговій тощо). Адже конкурентоспроможність є результатом успішно реалізованих управлінських рішень на усіх рівнях системи менеджменту.

7. Іманентність. Конкурентоспроможність підприємства є внутрішньо зумовленою характеристикою, за допомогою якої можна ідентифікувати будь-яке підприємство, що функціонує на конкурентному ринку.

8. Декомпозиційність. Коли йдеться про конкурентоспроможність підприємства, то важливо не лише визначити її рівень, але й діагностувати, за рахунок яких сфер та складових діяльності сформовані конкурентні переваги. Така необхідність виникає з огляду на те, що кожне підприємство повинно мати інформацію про власні переваги та недоліки з метою забезпечення постійного покращання параметрів власної діяльності.

9. Уніфікованість. Розуміння конкурентоспроможності повинно бути ідентичним в усіх учасників ринку та зацікавлених суб'єктів, що унеможливить різноманітне трактування певних оцінок, висновків та показників, а також запобігатиме

свідомому маніпулюванню інформацією та перебільшенню параметрів конкурентоспроможності окремих підприємств.

10. Адекватність. Йдеться про те, що конкурентоспроможність повинна відображати реальний стан на ринку, відповідати дійсності, а не мати формального значення [2, с. 75].

Проблеми забезпечення конкурентоспроможності завжди посідали чільне місце у системі наукових досліджень практично усіх економічних шкіл і течій. Можна стверджувати, що стан сучасної економічної науки в цілому, актуальність і невідкладність вирішення поставлених проблем її подальшого розвитку, аналіз ситуації, що склалась на підприємствах, вказують на необхідність забезпечення їх конкурентоспроможності. Слід урахувати й те, що в економічній науці, на нашу думку, ще чітко не сформувалася методологія формування системи управління конкурентоспроможністю підприємств. У процесі зародження знаходяться проблеми конкурентоспроможності, які визначаються окремими течіями та напрямками, що розвиваються на власних методологічних засадах або конкурують між собою.

В першу чергу, проблема підвищення рівня конкурентоспроможності залежить від окремого виду продукції, бізнес-процесу до підприємства в цілому залежить від вирішення проблеми використання наявних резервів. Управління конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств повинно базуватися на системному підході до цілеспрямованого пошуку всіх резервів, їх аналізу та можливості використання для розвитку.

Резерви – це невикористані можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства. Резерви відображають ступінь використання факторів у певних умовах конкретного підприємства і змінюються залежно від розвитку науки і техніки, удосконалення виробництва та управління.

Під резервами розуміють невикористані в повному обсязі можливості підприємства, пов'язані зі скороченням витрат виробництва та забезпеченням діяльності на конкурентному ринку.

Резерви конкурентоспроможності як невикористані можливості пов'язані, з одного боку, з особливостями використання окремих елементів внутрішнього потенціалу підприємства, а з іншого, з використанням факторів зовнішнього ринкового середовища. Останні включають резерви використання правил і норм, що встановлюються державою і резерви самих ринкових механізмів.

Склад резервів може змінюватися: інновації, пов'язані з виробництвом продукції, організацією та управлінням підприємством обумовлюють виникнення нових видів резервів. Жодне підприємство не може досягти переваги над конкурентами у всіх сферах діяльності, але воно спроможне використати свої можливості на досягнення конкурентних переваг в довгостроковій перспективі. Наявність невикористаних можливостей виникає внаслідок появи нових можливостей виробництва та зміни ринкової ситуації у зв'язку з безперервним науково-технічним прогресом, що безпосередньо впливає на зростаючі вимоги до кваліфікації кадрів і освоєння нової техніки та технологій.

Резерви конкурентоспроможності як невикористані можливості пов'язані, з одного боку, з особливостями використання окремих елементів внутрішнього потенціалу підприємства, а з іншого, з використанням факторів зовнішнього ринкового

середовища. Останні включають резерви використання правил і норм, що встановлюються державою і резерви самих ринкових механізмів [2, с. 44].

Ефективне функціонування підприємства полягає у всебічному використанні резервів конкурентоспроможності. Одним з таких напрямів є реалізація організаційно-економічних резервів, зокрема вдосконалення організації виробництва, організаційної структури та системи управління на підприємствах, що не потребує значних капітальних витрат. Це вимагає систематичного та найбільш повного їх виявлення у процесі аудиту всієї діяльності підприємства, необхідності визначити величину цих резервів. Тобто, такий аналіз дозволить підприємству розробити стратегію та тактику діяльності з підвищення конкурентоспроможності.

З метою цілеспрямованого використання резервів для підвищення конкурентоспроможності пропонується їх поділити на дві групи: резерви, пов'язані із зовнішніми факторами конкурентоспроможності та резерви, пов'язані з невикористанням потенціалу підприємства. У реальній дійсності можливості підвищення конкурентоспроможності, закладені в зовнішніх і внутрішніх чинниках функціонування підприємств, реалізуються неоднаково і не повністю. Резерви, як невикористані можливості підвищення конкурентоспроможності підприємства, виникають тому, що завжди є розрив у часі між виникненням конкретних науково-технічних досягнень та їх використанням у виробничій практиці. Проблема використання резервів – це проблема мобілізації можливостей, пов'язаних з максимальним використанням новітніх досягнень техніки і технологій, організації виробництва, світового досвіду в даній галузі.

Проблеми пошуку і реалізації резервів з'являються перед кожним підприємством не тільки в кризові періоди, а й при роботі в стабільному економічному середовищі. В умовах сучасної економічної кризи виживання підприємств залежить багато в чому від використання внутрішніх виробничих резервів розвитку. На підприємствах повинні запрацювати механізми скорочення витрат, використання прихованих ресурсів, ефективного застосування знань навченого персоналу, посилення активності вищого менеджменту. Комплексний підхід до реалізації внутрішніх резервів підприємства забезпечується в процесі модернізації виробничих систем, що дає можливість підвищення конкурентоспроможності підприємств шляхом підвищення продуктивності праці та якості продукції без залучення масштабних інвестиційних ресурсів [1, с. 115].

Підприємства отримують конкурентні переваги, розробляючи нові способи здійснення діяльності, впроваджуючи нові технології або початкові компоненти торговельного процесу. В умовах кризи можливість збереження своїх позицій на ринку та забезпечення процвітання залежить від використання всіх резервів підприємства, а пошук резервів підвищення конкурентоспроможності є самоціллю кожного підприємства в довгостроковому періоді розвитку [5, с. 272].

Практика свідчить, що основними напрямками пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства є:

- 1) ресурсний – відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці; при цьому потрібно враховувати рівень завантаження обладнання, структуру собівартості продукції, що виготовляється з погляду співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці;

2) організаційний – передбачає пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві; при цьому насамперед увага звертається на ефективність управління — важливої складової ефективності підприємства, а отже, значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу – від рівня робочого місця окремого працівника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому;

3) технологічний – це удосконалення технічної бази та пов’язані з цим організаційно-правові проблеми. На думку багатьох економістів, подолання технічного й технологічного відставання потребує не просто переходу на сучасні технології, а й упровадження певного комплексу відносин – «корпоративної культури».

Серед дослідників переважають погляди щодо поділу резервів конкурентоспроможності підприємств на п’ять укрупнених груп: резерви використання ринкової ситуації; резерви використання організаційного потенціалу підприємства; резерви використання виробничого і технологічного потенціалу підприємства; резерви використання кадрового потенціалу; резерви використання фінансово-економічного потенціалу.

При розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності, фахівцями визначено найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу. За останні роки в Україні до першої п’ятірки таких факторів належать корупція, нестабільність державної політики, доступ до фінансування, нестабільність державної та місцевої влади, неефективність державного апарату.

Однією із найважливіших умов підтримання конкурентної позиції країни у глобальному середовищі є виготовлення і реалізація якісної та конкурентоспроможної продукції. Моніторинг стану зовнішньоекономічних відносин України з країнами Європейського союзу свідчить, що у загальному обсязі частка країн ЄС у 2014 р. порівняно з попереднім роком збільшилась і становила в експорті 31,5%, в імпорті – 38,7%. Найбільші обсяги експорту до країн ЄС складали: продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості – 28,0% від загального обсягу експорту, чорні метали – 22,9%, мінеральні продукти – 16,2%, електричні та механічні машини – 12,2%.

Варто зазначити, кожне підприємство, яке виходить на ринок з власною продукцією, намагається досягти переваги над іншими підприємствами-конкурентами. Можливості підприємства у досягненні такої переваги визначаються таким поняттям як конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність підприємства відповідає наступним принципам і положенням:

- формується на основі впровадження нововведень, поліпшувань та змін (реструктуризація);
- стосується всієї системи створення цінностей – це весь набір видів діяльності, які взаємодіють у процесі створення, виробництва і реалізації продукції;
- повинна постійно підтримуватися безперервним удосконаленням;
- може забезпечуватися різними методологічними підходами і характеризується різноманітними способами досягнення;
- забезпечується завдяки наявності конкурентних переваг, які формують конкурентоспроможність продукції;
- конкурентна перевага, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства, може формуватись в різних площинах діяльності підприємства: менеджменті,

маркетингу, логістиці, фінансовій діяльності, підприємстві, і реалізуватися за допомогою різноманітних методичних підходів;

– дослідження конкурентоспроможності підприємства передбачає ретельний розгляд всіх складових, елементів, факторів внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності підприємства;

– існуючі методики оцінки конкурентоспроможності підприємства і конкурентоспроможності продукції дозволяють більш поглиблено проаналізувати стан і рівень конкурентоспроможності діючих підприємств.

Отже, конкурентоспроможність підприємства — це багатопланова економічна категорія, яка характеризує ефективність діяльності підприємства порівняно з його конкурентами, включаючи як конкурентні переваги продукції та послуг підприємства, так і економічні показники діяльності, його репутацію та імідж, результативність використання виробничого та фінансового потенціалу.

До основних шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства можна віднести такі: ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів, ефективна рекламна політика; створення нової продукції; модернізація обладнання; покращення якісних характеристик продукції; автоматизація всіх виробничо-господарських процесів; усебічне зниження витрат; удосконалення обслуговування процесів купівлі та післяпродажного сервісу.

Література

1. Васютіна І.О. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності підприємств / І.О. Васютіна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — Запоріжжя. — 2011. — № 5. — С. 114-118.
2. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І.З. Должанський. — К. : Центр навчальної літератури, 2011. — 384 с.
3. Енциклопедія бізнесмена, менеджера, економіста / Р. Дяківа. — К.: Міжнародна економічна фундація, 2000. — 706 с.
4. Карпенко Е.М. Методологические подходы к оценке уровня конкурентоспособности предприятий / Е.М. Карпенко // Регіональні перспективи. — 2013. — № 3. — С. 256-259.
5. Панасенко Д.А. Конкурентоспроможність підприємства: шляхи підвищення / Д.А. Панасенко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". — Львів: Видавництво Львівської політехніки. — 2012. — №727. — С. 270-276.

К.А. МИХНИК,
студентка факультету готельно-ресторанного і туристичного бізнесу
Київського національного університету культури і мистецтв

**АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ
ТА АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСТОРАНУ
«LA BODEQUITA», м. КИЇВ**

Наша стаття є актуальною тому, що в даний час ринок послуг ресторанного господарства постійно поширюється та видозмінюється під впливом різних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Економічні функції сфери ресторанного господарства розглядаються як єдиний комплексний механізм виробництва й обігу продукції, що забезпечує ресторанному бізнесу певні переваги порівняно з іншими галузями народного господарства. Перш за все, це перспективна галузь для інвестування капіталу, що гарантує достатньо швидко оборотність вкладених коштів [2, с. 21].

З початком економічної трансформації економіки України, коли прибутковість стала ключовою метою діяльності суб'єктів господарювання, відбулося значне зменшення кількості об'єктів ресторанного господарства при установах, промислових підприємствах, навчальних закладах тощо, які обслуговують споживачів, об'єднаних за професійними ознаками за місцем роботи або навчання [1, с. 46].

Нами був проведений аналіз структури сучасного ринку ресторанних послуг та отримана динаміка розвитку галузі. Так, дані таблиці 1 свідчать, що незважаючи на зменшення загальної кількості закладів ресторанного господарства у 2015 році, роздрібний товарооборот у розрахунку на один об'єкт навпаки трохи збільшився, що спричинено постійною нестабільністю курсів валют та інфляцією.

Таблиця 1

Кількість закладів ресторанного господарства України за період 2014-2015 рр.

Заклади ресторанного господарства	Кількість об'єктів, одиниць			У них посадкових місць, од.			Товарооборот на один об'єкт, тис. грн.	
	2014	2015	2015 у % до 2014	2014	2015	2015 у % до 2014	2014	2015
Ресторани	1453	1472	101,3	169492	170293	100,5	1640,6	1718,2
Кафе, закусочні та буфети	8108	7434	91,7	378540	343623	90,8	746,5	810,1
Бари	2266	2146	94,7	102724	99810	97,2	352,4	380,2
Їдальні	9665	9441	97,7	866150	855120	98,7	258,5	279,1

Спостерігається негативна тенденція щодо зменшення кількості практично всіх закладів ресторанного господарства. Причинами цього виступають економічна та політична нестабільність, що стримує відкриття нових закладів, а також цінова політика підприємств, яка не здатна задовольняти споживачів.

Аналіз сучасного стану ринку послуг харчування дозволяє стверджувати, що існуюча нині політична ситуація та криза в країні, безумовно, негативно впливає на мале підприємництво. Але незважаючи на постійне коливання курсу гривні та зменшення купівельної спроможності українців, ресторанний бізнес, як і раніше розвивається [4].

Об'єктом аналізу обираємо ресторан «La Bodeguita», що знаходиться в за адресою м. Київ, вул. Ярославів Вал, 21. За якістю послуг, що пропонуються, рівнем та умовами обслуговування цей ресторан відноситься до класу люкс. Режим роботи: з 11.00 до останнього клієнта.

Кубинський бар-ресторан. Побудований за образом і подобою всесвітньо відомого ресторану в Гавані. Головний напій бару — справжній кубинський мохіто. Крім кубинського мохіто в меню також його європейські різновиди з різним ромом від звичайного білого до 10 річного Гавана Клуб.

Основним завданням ресторану «La Bodeguita» є постійне вдосконалення роботи виробництва і обслуговуючого персоналу, досягнення високого рівня якості страв, їх оформлення і постійне підвищення якості обслуговування.

Ресторан «La Bodeguita» має підписані певні договори з спеціалізованими підприємствами про закупівлю тої чи іншої групи продуктів — це дає можливість закладу бути впевненому у завтрашньому дні.

Основними постачальниками досліджуваного ресторану є: ТОВ «Чайна країна» (чай, кава), Агропромгрупа «Пан Курчак», Київський м'ясокомбінат (м'ясо та птиця, ковбасні вироби і копченості), ТОВ «Ян Дженерал» (риба та морепродукти), Київський хлібокомбінат (хлібобулочні вироби), Київський завод шампанських вин, ПП «Преміум вин», АП «Одесвинпром» (вино-горілчані вироби), ТМ «Славутич», АТ «Оболонь», «Heineken», ТОВ «Дари природи», АТ «Мегамаркет» (фрукти, овочі, спеції, бакалія тощо).

Конкурентами ресторану «La Bodeguita» є кафе, ресторани, бари, що знаходяться поблизу. Основні з них наведені у таблиці 2.5.

Таблиця 3

Головні конкуренти ресторану «La Bodeguita»

Діючі заклади ресторанного господарства	Адреса	Кількість місць	Режим роботи
1	2	3	4
Арт-кафе «Дім Бергоньє»	Вул. Пушкінська, 17	150	9.00 – 23.00
Бар «Бабай»	Вул. Пушкінська, 25	50	Цілодобово
Кав'ярня «Alma Mater»	Вул. Терещенківська, 21	50	11.00 – 23.00
Ресторан «Пузата хата»	Вул. Велика Васильківська, 40	300	8.00 – 23.00
Кафе «Кофе тайм»	Вул. Велика Васильківська, 17	30	10.00 – 22.00
Ресторан швидкого харчування «Макдональдс»	Вул. Велика Васильківська, 22	100	Цілодобово

Ресторан «Микий августин»	Вул. Велика Василь- ківська, 18	60	12.00 – 23.00
Паб «Підкова»		60	12.00 – 2.00
Ресторан «Корчма»	Вул. Велика Василь- ківська, 14	200	11.00 – 23.00
Кафе-кондитерська «Во- лконський»	Бульвар Тараса Шев- ченка, 5-7/29	70	8.00 – 23.00
Ресторан «Імперія»		150	10.00 – 24.00
Піцерія «Лола-піца»	Вул. Льва Толстого, 5	50	10.00 – 22.00
Кав'ярня «Кафка»	Вул. Велика Василь- ківська, 5	40	9.00 – 23.00
Кафе «Espressamente»	Вул. Велика Василь- ківська, 3	50	10.00 – 23.00
Ресторан «Тіфліс»	Вул. Шота Руставелі, 22А	100	11.00 – 24.00
Ресторан «Первак»	Вул. Рогнідинська, 2	150	11.00 – 24.00
ВСЬОГО		2935	

Таким чином збутова діяльність є опосередкованою ланкою між виробництвом і розподіленням та споживанням. Особливості діяльності більшості підприємств громадського харчування полягають у тому, що поряд зі збутовою діяльністю у підприємствах громадського харчування головне місце займає організація процесу обслуговування споживачів з використанням методу обслуговування офіціантами чи самообслуговування. Виходячи з принципу системного підходу кожен підсистему можна розглядати як окрему систему.

Значну роль у ресторанній справі відіграє якісний сервіс, це найслабкіше місце у всіх починаючих, а іноді і у діючих підприємствах. Особливу увагу потрібно приділяти знанням, навикам, старанню а іноді навіть настрою колективу. Саме тому адміністрація ресторану приділяє особливу увагу и робить велику ставку на персонал. Працівники промислового та торговельного залів постійно проходять перекваліфікацію, відвідують тренінги та інформаційні семінари.

Література

1. Мунін Г.Б., Карягін Ю.О., Артеменко А.С., Кошиль Ю.В. Франчайзинг у готельно-ресторанному бізнесі: Навч. посіб. /За ред. Трофименко Л.С. і Гаца О.О. — К.: Кондор, 2008. — 370 с.
2. Прейгер Д., Малярчук І. Розвиток іноземного туризму в Україні в контексті розбудови міжнародних транспортних коридорів. — К.: Економіка України, 2011. — С. 20-28.
3. Смолін І.В. Конкурентоспроможність підприємств: Навч. посіб. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 204 с.
4. Інформація про заклади ресторанного господарства при готелях [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://hotellybid.com.ua/restaur>

К.А. МИХНИК,
студентка факультету готельно-ресторанного і туристичного бізнесу
Київського національного університету культури і мистецтв

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Наша робота присвячена факторам аналізу впливу на формування стратегії розвитку, тому що формування потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, орієнтованим на максимальну взаємодію з зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації, важливо визначити, які саме фактори обумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість і ефективність використання.

Очевидно, що в основі побудови системи цих факторів повинен лежати принцип сфери впливу на елементи потенціалу, відповідно до якого усі фактори можна класифікувати на зовнішні і внутрішні відносно формування та розвитку потенціалу.

До зовнішніх факторів відносяться економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил і т. ін. Такими заходами, як правило, виступають податкові, процентні ставки, законодавчі, етичні, суспільні норми, тиск політичних сил [2, с. 278].

Крім того, важливим зовнішнім фактором є також ринкові умови на вході (умови конкуренції на ринках ресурсів) і виході із системи (умови конкуренції безпосередньо в галузі). Перший фактор пов'язаний з вартістю забезпечення кожного елемента потенціалу ресурсами, яка є альтернативною вартістю цих ресурсів, тобто цінністю тих альтернативних можливостей, від яких довелося відмовитися через спрямування ресурсів в той, а не інший елемент потенціалу з метою максимального досягнення цілей. Другий фактор означає, що для завоювання міцних ринкових позицій потенціал підприємства повинний відповідати необхідним конкурентним властивостям продукції (ціні, якості, технічним характеристикам, сервісу, гарантіям). Так, за умов посилення конкуренції підприємство повинне сфокусувати свої зусилля на максимальній реалізації наявного потенціалу та створенні нового за рахунок своєчасного виявлення слабких позицій конкурентів. Інновації з боку конкурентів вимагають, як правило, адекватного реагування шляхом створення та реалізації нових можливостей [2, с. 279].

До внутрішніх факторів відноситься, насамперед, стратегія підприємства, для реалізації якої формується потенціал, досвід і навички менеджерів, необхідні для реалізації намічених планів, принципи організації та ведення бізнесу, якими керуються на підприємстві, моральні цінності й амбіції керівників, а також загальноприйняті в рамках підприємства цінності та культура. Так, наприклад, формування потенціалу компанії Hewlett-Packard спирається на наступні базові цінності: «довіра і повага до працівників, забезпечення клієнтів товарами та послугами вищої якості, одержання прибутку та дотримання інтересів акціонерів, відмова від довгострокових фінансових зобов'язань для розвитку компанії, особиста ініціатива, колективна праця» [2, с. 181].

Рішення щодо формування потенціалу орієнтовані на майбутнє і тому базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів, тобто певних передумовах. Дуже важливі передумови, пов'язані з конкурентами, тому що ресурсний потенціал під-

приємства втрачає свою цінність саме під їх тиском. Також повинні бути враховані і внутрішні передумови, пов'язані з загальноприйнятими настановами всередині підприємства.

В усьому світі готельно-ресторанний бізнес є одним з найбільш привабливих для інвесторів, а його рентабельність у розвинутих країнах не буває нижчою за 40%, при цьому, досягаючи в «туристичних» зонах відмітки 100% [1]. Щодо України, то на думку спеціалістів, сьогоднішня ситуація полягає в наступному: вибагливість клієнтів щодо рівня сервісу, конкуренція між гравцями та несприятлива економічна ситуація змінили правила гри у готельно-ресторанному бізнесі на суворіші. У маркетингу одним з важливих принципів є досягнення оптимального поєднання в управлінні закладом ресторанного господарства централізованих і децентралізованих початків, постійний пошук нових форм та інструментів для підвищення ефективності виробництва, творчої ініціативи працівників, направленої на створення необхідних умов для широкого впровадження нововведень, підвищення якості продукції, скорочення витрат виробництва.

Одним із недоліків роботи закладів ресторанного господарства є недосконала система маркетингу. Узагальнюючою характеристикою ефективності діяльності ресторанів по підтримці діяльності та ефективності використання потенціалу підприємства може служити імідж компанії, який він має серед споживачів на сучасному етапі. Адже імідж ЗРГ відображає якість та ефективність маркетингової діяльності підприємства, якість товару та послуг підприємства, які пропонуються споживачам, привабливість цін, які формуються в залежності від якості здійснення операцій, ефективність процесів управління підприємством та обслуговування клієнтів.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності ресторани повинні постійно вводити інновації, щоб залишатись провідними у своєму сегменті та бути на два кроки попереду конкурентів. Однією з найбільших проблем ресторанного бізнесу є відсутність реклами. Отже, потрібно запровадити рекламу на туристичних сайтах, в туристичних агенціях, що певною мірою знизить зовнішню конкуренцію [3, с. 119]. Було б добре отримати державну підтримку готельного бізнесу, наприклад на кордоні видавати іноземцям проспекти з усіма готелями України, налагодити співпрацю з Держкомтуризму.

Підсумовуючи вище зазначене, необхідно сказати, що лише розвиток туризму, рекреації, освіти в галузі готельно-ресторанного бізнесу, мінімальне втручання держави, налагодження системи постачання, транспорту та сфери послуг матиме гарний поштовх до результату розвитку готельно-ресторанної галузі, а постійне запровадження інновацій, вкладання інвестиції та жорстка конкуренція — збільшення рівня її глобальної та регіональної конкурентоспроможності.

Література

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV.
2. Про захист прав споживачів: Закон України від 01.12.05 р. № 3161-IV.
3. ДСТУ 4269:2003. Послуги туристичні; Класифікація готелів / Розр. Л. Шишкіна. - Офіц. вид. - К.: Держспоживстандарт України, 2004. - III, 13 с.
4. Архипов В.В., Іваникова Т.В., Архіпова А.В. Ресторанна справа: Асортимент, технологія і управління якістю продукції в сучасному ресторані: Навч.посіб. К.: Фірма «ІНКОС», Центр навчальної літератури, 2007. - 382с.

О.Л. РОМАНОВСЬКА,

старший викладач кафедри технології і організації ресторанного господарства
Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

В.Є. ВОРОЖБИТ,

студентка Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ У ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ТА РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Статтю присвячено розв'язанню проблеми удосконалення управління якістю у ресторанах та готелях України. Проаналізовано сучасний стан ресторанного та готельного бізнесу у країні, досліджено динаміку ринку у розрізі класифікації ресторанів, окреслено основні проблеми та фактори, що впливають на якість послуг ресторанів, обґрунтовано необхідність обов'язкової сертифікації для удосконалення системи управління якістю в ресторанному та готельному бізнесі.

Ключові слова: ресторан, готель, якість, послуга, сертифікація, показники якості.

Актуальною проблемою вітчизняної теорії та практики менеджменту готельно-ресторанного бізнесу є управління якістю, як запорука конкурентоспроможності підприємства галузі. Посилення конкуренції ресторанного господарства роблять цю проблему одним із пріоритетних завдань, успішне вирішення якого забезпечить ефективне функціонування підприємств у нових умовах господарювання.

Необхідно зазначити, що сама проблема підвищення якості ресторанних та готельних послуг характеризується багатоваріантністю, як можливих напрямків підвищення якості і досяжних рівнів підвищення якості послуг кожного виду, так і альтернативністю виробничо-технічних і організаційно-економічних заходів, що забезпечують досягнення планованого рівня якості. У таких умовах підвищення якості ресторанних та готельних послуг потребує від суб'єктів господарювання значних капітальних вкладень і визначає особливу актуальність точних оцінок економічної ефективності заходів щодо підвищення якості і вибору найбільш кращого з множини альтернативних варіантів.

Практичне значення вказаних проблем та об'єктивна необхідність адаптації наукових підходів до розроблення інструментарію управління якістю ресторанів, позиціонування їх на ринку для визначення стратегії конкурентної поведінки з огляду на галузеву специфіку, обумовили актуальність даної статті.

Дослідження проблематики щодо управління якістю в готельно-ресторанній сфері присвячено роботи науковців Баль-Прилипко Л. В., Бульдовича С., Заклецького А., Маркова Ю., Хмеля В., Віткіна Л., Сахацького І., Лехманіка І., Солонинки А., Лосюк Л., Михеєвої Е.Н., Сероштан М.В., Ніколаєнко А., Рудика В., Федак С., Коцюби Г., Петрова Г., Цициліано О., Заклецького А., Калита О. тощо. Проте недостатньо дослідженим залишилось питання щодо методів контролю й управління якістю продукції та послуг на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу.

Поняття «управління якістю» досліджували багато науковців. А. Болотніков вважає, що якість – комплексне поняття, що характеризує ефективність усіх сторін діяльності: розробка стратегії, організація виробництва, маркетинг і ін. Найважливішою складовою всієї системи якості є якість продукції та послуг [1, с.37].

Друзюк В. зазначає, що якість — це сукупність споживчих властивостей продукції та послуг, що здатні задовольняти потреби споживачів. Якісною вважається продукція (послуга), що відповідає вимогам стандартів і технічних умов і задовольняє потреби споживачів [2, с.51]. В. Кривощоків наводить, що якість продукції та послуг — це відповідність наданих послуг очікуваним або встановленим стандартам. Таким чином, стандарти, їхня реальна форма і зміст є критерієм якості підприємств [3, с.40].

Для розв'язання поставленого завдання необхідно охарактеризувати сучасний стан ресторанного бізнесу в Україні, а також виділити основні проблеми та недоліки. Метою даного дослідження є обґрунтування напрямів удосконалення управління якістю в закладах ресторанного та готельного господарства.

Показник якості продукції — це кількісна характеристика однієї чи декількох властивостей продукції, що характеризують її якість, яку розглядають стосовно визначених умов її створення та експлуатації або споживання [3, с.40].

За результатами дослідження сучасних тенденцій готельно-ресторанної справи, слід відмітити, що у нових умовах господарювання особливе місце відводиться ресторанам, які надають споживачам широкий спектр послуг, активно впроваджують новітні технології виробництва продукції, обслуговування споживачів, сучасні методи просування послуг, що вимагає значних капіталовкладень та розвиток. За останні 10 років у структурі загальнодоступних закладів галузі їх сегмент досяг 13,7 % та 70,0 % загального товарообігу ресторанного господарства м. Києва, що свідчить про його потужність [7, с. 258-267].

Дослідження показало, що для сучасного ринку послуг ресторанів характерним є нетривалий життєвий цикл — один-три роки. Спад активної діяльності пов'язаний із неспроможністю пристосовуватися до конкурентного оточення, вчасно реагувати на швидкі зміни у настроях та потребах споживачів, з недосконалістю механізму формування та управління своїми конкурентними перевагами. Готельно-ресторанний бізнес, за даними Всесвітнього довідника банкрутств Дунна та Бредстріта, з року в рік посідає третє-четверте місце за ступенем ризику банкрутства [8, с. 165].

Якісне обслуговування — це суть послуг ресторану й умова його успішності. Асортимент, смакові якості страв, ціни, дизайн, імідж, місце розташування важливі, але вони ніколи не компенсують в очах клієнта неуважного і недбалого ставленням з боку персоналу. З іншого боку, ресторан, що зумів надати клієнтам відмінний сервіс, одержує найсильнішу конкурентну перевагу.

Послугам ресторану властива складна структура: вони складаються з великого числа компонентів і параметрів, різних за своєю природою та важливістю для клієнта. Це робить складним поліпшення і підтримку якості обслуговування. Окремого розгляду вимагають дорогі ресторани, класифіковані як «*finedining*». Тут також є потреба в системному контролі сервісу, однак зовсім іншими будуть стандарти обслуговування - акцент на персональний увазі до клієнта, ретельному з'ясуванні потреби, можливо, консультуванні. Робота персоналу в дорогому ресторані є важливим інструментом підтримки іміджу ресторану, включаючи розповіді про історію ресторану, способи і традиції готування страв і напоїв, особлива увага постійним клієнтам тощо.

У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки.

Вимогливість відвідувачів з необмеженими фінансовими можливостями суттєво зросла. Заможні українці складають не більше 5% населення, а ніша елітних ресторанів вузька і вже практично заповнена. Іноземці складають 20-25% клієнтської бази українських ресторанів [9].

Експерти вважають, що вітчизняний ресторанний ринок розвивається дуже динамічно, але до повного насичення ще далеко. Прогнозується бурхливий розвиток мережних ресторанів, адже мережа стійкіша до змін ринку та запроваджує гнучку цінову політику [7, с. 258-267].

Більшість готелів і ресторанів в Україні сьогодні стикається з проблемою кваліфікованої робочої сили. Жодний заклад освіти в Україні не готує справжніх професіоналів. Не існує курсів підвищення кваліфікації кухарів. Тому, доводиться відправляти працівників на стажування чи тимчасово наймати іноземця, для обміну досвідом [7, с. 258-267].

Одним з ефективних методів приваблення відвідувачів є системи знижок та картки постійних клієнтів. Частково уникнути конкуренції можна якщо крім кухні акцентувати увагу на концепції ресторану. Концептуальним ресторанам простіше витримати конкурентну боротьбу, але ніша таких закладів заповнена всього на 5-10%.

Однією з найгостріших проблем ринку є постачання продуктів та спиртних напоїв. Постачальники, які пропонують якісну продукцію невинуватено завищують ціни, у той час як ресторатор зважаючи на конкуренцію не може збільшити ціну на страви, а тому зменшується прибутковість. За останні п'ять років рентабельність бізнесу суттєво знизилась та сьогодні не перевищує 30%.

У всьому світі про рівень ресторану, як і готелю, свідчить кількість зірок. В Україні не існує чіткої класифікації ресторанів та готелів (хоча передбачена сертифікація за державними стандартами). В Україні сертифікація є добровільною, тому її проходять дуже мало ресторанів та готелів. Самі ж суб'єкти господарювання поділяють заклади ринку за ціновою ознакою: недорогі, середні та елітні [8, с. 76].

До першої групи недорогих ресторанів належать «народні установи» типу фаст-фуд, а також кафе та бари з «демократичними» цінами. Вартість вечері в цих закладах не перевищує 7-10 \$ на людину. В подібних установах, як правило, недорогий інтер'єр та просте меню. Вони мало підходять до урочистої вечері, проте повністю задовольняють клієнтів, які зайшли випити чашку кави чи перекусити.

Друга група ресторанів — це заклади середнього класу. Це як правило невеликі (до 50 посадочних місць) установи, які відрізняються стильним інтер'єром, часто мають шеф-кухаря іноземця та високий рівень сервісу. Вартість замовлення становить більше 30 \$ на людину. Серед найпопулярніших закладів цієї групи ресторани «Первак», «За двома зайцями», «Диканька», «Гетьман», «Ришельє». Основні відвідувачі таких ресторанів - менеджери столичних компаній, іноземці. Вони відвідують ресторани під час обіду та призначають ділові зустрічі. Спеціалісти відмічають, що за останні роки рівень цін в таких ресторанах знизився як мінімум на 30%. Практично втративши можливість варіювати цінову політику, ресторани другої групи почали приділяти особливу увагу сервісу та значно розширили перелік послуг. Більшість пропонує не лише традиційні бізнес-ланчі, а й сніданки типу шведсь-

кого столу. Крім того, такі установи практикують безкоштовні страви для відвідувачів. Наприклад, замовивши обід, клієнт може доповнити його безкоштовним салатом [9].

Ресторанів елітної групи в Києві не так багато, як і клієнтів, готових заплатити за вечерю 50-100\$ на людину. Найбільш популярними є ресторани «Токіо», «Сан-Торі», «Ле Гранд Кафе», «Нобу». Для них характерні вишуканий інтер'єр, бездоганна кухня та сервіс й гучне ім'я [12]. Власники дорогих ресторанів вважають, що вони компенсують високі ціни ярко вираженим акцентом за бездоганну кухню та сервіс. В «Сан-Торі» та «Токіо» страви готуються на очах клієнта, а процес їх подачі нагадує міні-шоу. В «Ле Гранд Кафе» одного відвідувача обслуговують три офіціанта, що дозволяє значно скоротити час виконання замовлення.

Існує певна система показників, які дають можливість визначити рівень якості різноманітних видів продукції і постійно здійснювати належний контроль за дотриманням відповідного рівня якості.

Таким чином, для удосконалення системи управління якістю в ресторанному бізнесі доцільно запропонувати обов'язкову сертифікацію послуг харчування.

При цьому суб'єктами сертифікації мають бути усі суб'єкти ресторанного бізнесу, які надають послуги харчування. Об'єкти сертифікації — послуги харчування, результати послуг харчування, процес надання послуг харчування, системи якості.

Обов'язкову сертифікацію послуг харчування мають здійснюють органи сертифікації послуг харчування, акредитовані в Системі сертифікації УкрСЕПРО.

До послуг харчування, які підлягають обов'язковій сертифікації, слід віднести послуги ресторанів, барів, кафе, їдальнь та інших закладів харчування.

При цьому раціональна організація процесу сертифікації може бути побудована таким чином:

- подача заяви на сертифікацію;
- розгляд і прийняття рішення по заяві та визначення схеми сертифікації протягом місяця з дня отримання заяви;
- відбір, ідентифікація та випробування зразків кулінарної продукції (вибіркова перевірка);
- обстеження процесу надання послуг згідно з вказаною схемою сертифікації;
- атестація виробництва згідно з вказаною схемою сертифікації;
- сертифікація системи якості;
- аналіз отриманих результатів з метою прийняття рішення про можливість видачі сертифіката відповідності;
- оформлення сертифіката відповідності, його реєстрація і видача заявнику по позитивних результатах обов'язкової сертифікації послуг харчування;
- технічний нагляд за стабільністю надання сертифікованих послуг.

Отже, реалізація запропонованих заходів з обов'язкової сертифікації закладів ресторанного господарства дозволить істотно підвищити якість послуг окремих ресторанів та ринковий імідж всієї галузі.

Література

1. Болотніков А. О. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / А. О. Болотніков. — Міжрегіональна академія управління персоналом. — К. : МАУП, 2005. — 144 с.
2. Друзюк В. Система управління якістю - інвестиція в майбутнє / В. Друзюк, О. Федак // Стандартизація. Сертифікація. Якість. — 2009. — №1. — С. 51-54.
3. Кривощоків В. І. Управління якістю: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / В. І. Кривощоків. — Національний гірничий ун-т. — 2-ге вид., переробл. і доп. — Д. : Наука і освіта, 2008. — 309 с.
4. Баль-Прилипко Л. В. Контроль якості як шлях до виходу з кризи // Мясное дело. — 2009. — №5. — С.14-17.
5. Расулова А. М. Роль персоналу у забезпеченні конкурентоспроможності ресторану / А. М. Расулова // Вісн. ДонДУЕТ. — №3(23). — 2004. — С. 174-180.
6. Николайчук В. Е. Маркетинг и менеджмент услуг. Деловой сервис / В. Е. Николайчук. — СПб.: Питер, 2005. — 608 с.
7. П'ятницька Г. Т. Стратегічні альтернативи розвитку ресторанів в умовах конкуренції / Г. Т. П'ятницька, А. М. Коваленко // Торгівля і ринок України: Темат. зб. наук. праць з проблем торгівлі і громад. харчування. Вип. 15. — Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. — Т.1. — С. 258—267.
8. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес : менеджмент : Навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / Л. І. Нечаюк, Н. О. Нечаюк. — К. : Центр навч. Літератури, 2006. — 346 с.
9. Офіційний сайт Державної служби туризму і курортів [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.tourism.gov.ua.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Р.М. ВОЛОЩАК, М.Я. ЗАНОВ'ЯК, М.О. КАРАПАТА,

студенти кафедри соціальних комунікацій та інформаційної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»

С.С. ФЕДУШКО,

науковий керівник, асистент кафедри соціальних комунікацій
та інформаційної діяльності, Національний університет «Львівська політехніка»

СОЦІАЛЬНА МЕРЕЖА INSTAGRAM ЯК ЗАСІБ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Маркетинг у соціальних мережах, або SMM (англ. social media marketing) — комплекс заходів щодо використання соціальних медіа як каналів для просування компаній та вирішення інших бізнес-завдань. Тобто, це різноманітні методи залучення клієнтів з соціальних мереж.

У наш час більшість інтернет-користувачів є власниками багатьох акаунтів в різноманітних соціальних мережах. За даними The Statistics Portal [1], які проводять дослідження з більш ніж 18,000 джерел, станом на вересень 2016 року найпопулярніші соціальні мережі це Facebook, WhatsApp, Facebook Messenger, QQ, WeChat, QZone, Tumblr, Instagram, Twitter, Skype (Рис.1).

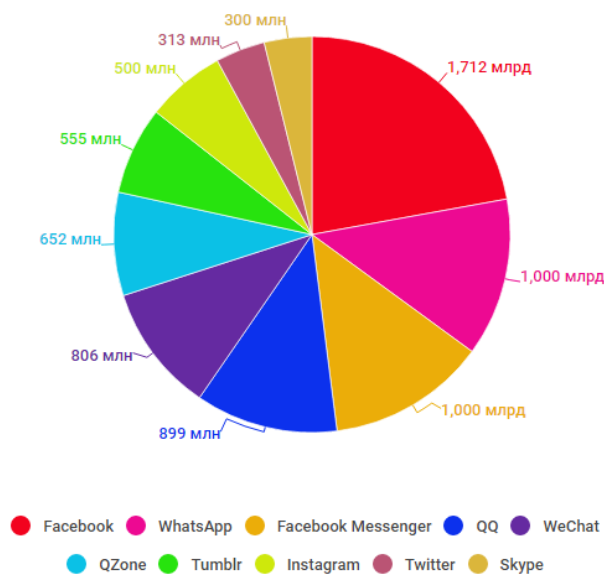


Рис.1. Рейтинг найпопулярніших соціальних мереж у світі

Велика кількість користувачів сприяє проведенню рекламних компаній і просування послуг і товарів у популярних соціальних мережах.

Дослідженню теорії і практики просування товарів, послуг та підприємств у соціальних мережах присвячені праці таких відомих зарубіжних науковців і практиків як А. Албітов, К. Ван ден Балт, С. Вайтс, Л. Вебер, Ф. Вірін, Ф. Гуров, І. Квотна, Ф. Котлер, Р. та ін. [2]. Вони відзначають докорінну зміну тенденцій у системі маркетингових комунікацій та необхідність проведення просування компаній та їх продуктів і послуг у соціальних мережах.

Завдяки створенню рекламної сторінки у соціальних мережах у власників продуктів та послуг з'являється можливість цілеспрямовано та адресно впливати на потенційного або реального клієнта [3], своєчасно інформувати про послуги, актуальні знижки та акції. Популяризація такого виду реклами призвела до створення компаній, які пропонують послуги просування через соціальні мережі. Такий вид просування потребує постійної активної діяльності, що передбачає залучення професіоналів, які займатимуться веденням сторінки, або заснування посади в компанії, коли на постійній основі працює спеціаліст, який займається просуванням, контентом і всім, що пов'язано з існуванням фірми в Інтернеті.

Однією з найбільш популярних соціальних мереж 2016 року в Україні є мережа Instagram. На платформі Play Маркет вона має 1 мільярд завантажень (Рис.2).

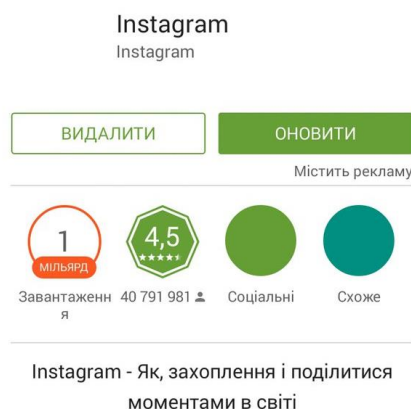


Рис.2. Сторінка мережі Instagram платформи Play Маркет станом на листопад 2016 року

Цей додаток є безкоштовним. Користувачі можуть обмінюватися фото і відео з елементами соціальної мережі. У 2012 році в квітні додаток було куплено компанією Facebook.

Існує ряд важливих переваг Instagram [4]:

- легкість використання. Для того щоб почати, досить встановити додаток на смартфон і витратити хвилину-дві на реєстрацію.
- Наявність мобільного додатку робить контакт із потенційною аудиторією набагато простішим, адже це взаємодія без посередників у вигляді пошукових систем та інших платформ.
- Instagram дозволяє публікувати і споживати візуальний контент, який сприймається користувачами в десятки тисяч разів швидше в порівнянні з текстовим.
- Низька вартість рекламної компанії
- Охоплення великої аудиторії клієнтів

Висновки. Маркетинг на платформі Instagram на даний момент є одним з найефективніших прийомів, який дійсно формує продажі та просування бренду. Підписники і коментарі в інстаграмі це показники ефективності роботи, але також варто звернути увагу і на їх якість. Для залучення релевантної бази необхідно взаємодіяти з цільовими клієнтами та інформувати їх про продукти компанії. Отримуючи живих підписників, компанія отримує лояльних покупців, які можуть утворювати основну базу ваших клієнтів і сприяти розвитку.

Використання соціальних мереж дає можливість охоплювати широку аудиторію, оперативно інформувати реальних і потенційних клієнтів про нові пропозиції, формувати попит на продукти та послуги.

Література

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 вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/prvse/2011_1/3_3.pdf
3. Рейтинг соціальних мереж 2017 [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://2017rik.pp.ua/rejting-socialnix-merezh-2017/>
4. Як використовувати Instagram для просування бізнесу [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/kak-ispolzovat-instagram-dlya-prodvizheniya-biznesa/>

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК І ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

УДК 658.155.2 (045)

М.В. МАЗУРЕНКО, Ю.І. СВІЧКАР,

студенти факультету економіки, менеджменту та права
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Т.І. ПАВЛЮК,

кандидат економічних наук, доцент кафедри філософії та економічної теорії,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ

У статті розглянуто теоретичні аспекти та види прибутку підприємств. Проаналізовано шляхи формування та розподілу прибутку в сучасних умовах.

Ключові слова: прибуток, валовий прибуток, чистий дохід, механізм формування прибутку.

В умовах ринкової економіки та євроінтеграції різні напрями фінансово-господарської діяльності підприємств будь-якої форми власності, які пов'язані як з поточною діяльністю, так із вирішенням задач тактичного та стратегічного менеджменту, насамперед, пов'язані з раціональним формуванням та перерозподілом фінансових ресурсів з метою досягнення визначених фінансових результатів. При цьому, враховуючи різні аспекти та горизонти планування діяльності підприємства, найважливішим є процес управління прибутком як процес дослідження і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві.

Прибуток виступає не тільки стимулом господарської діяльності підприємств, але й основним джерелом їхнього розвитку. Прагнення до одержання прибутку орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, яка необхідна споживачу, зниження витрат на виробництво. При розвитку конкуренції цим досягається не тільки мета підприємництва, але і задоволення суспільних потреб.

Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індивідуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у народному господарстві. Розробкою проблеми сутності прибутку займалися В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, К.Маркс. А. Сміт і Д. Рікардо відокремили поняття прибутку в особливу економічну категорію, яку досліджували у тісному зв'язку із процесом накопичення капіталу, із

факторами зростання суспільного багатства. Серед вітчизняних дослідників проблемою прибутку займалися А. Мазаракі, М. Павлишенко, В. Сопко, С. Мочерний, В. Козубенко та багато інших.

Метою даної статті є визначення основних аспектів формування та розподілу прибутку підприємств.

Прибуток — це кінцева мета і рушійний мотив ринкової економіки, головний стимул і основний показник ефективності функціонування будь-якого підприємства (фірми). Одночасно можна стверджувати, що прибуток — зворотний бік витрат виробництва.

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Без перебільшення можна стверджувати, що прибуток є однією з найскладніших економічних категорій. На протязі декількох століть економістами досліджувалась сутність поняття «прибуток» та висловлювалися різні концепції його формування. В економічній літературі одні автори розглядають прибуток у вигляді заробітної плати, відсотку та ренти, інші стверджують, що це відсоток на капітал. В марксистській літературі прибуток розглядається у вигляді перетвореної форми додаткової вартості, створеною найманою працею. В США та інших країнах з розвинутою ринковою економікою поширена концепція, за якою прибуток є винагородою за підприємницькі здібності. При цьому, переважна більшість учених трактує прибуток як частину власного капіталу [1, с. 180].

Еволюція поглядів на сутність прибутку починається з часів виникнення меркантилізму, найвидатнішим представником якого в Англії був Т. Мен. Джерелом прибутку меркантилісти вважали зовнішню торгівлю. Вони стверджували, що прибуток утворюється у сфері обігу, і визначали його як різницю між продажною і покупною вартістю товару.

Погляди А. Сміта і Д. Рікардо XVIII — поч. XIX ст. стали основою створення концепції продуктивності капіталу, за якою прибуток є результатом заміни людської праці капіталом і здійснення ним таких завдань, які не можуть бути виконані людиною працею.

У середині XIX ст. набуває розвитку теорія додаткової вартості К. Маркса. У вигляді перетвореної форми додаткової вартості виступає прибуток, який є мотивом діяльності капіталіста та показником ефективності розвитку капіталістичного виробництва. Прибуток утворюється як надлишок виручки над витратами капіталу, який безоплатно привласнюється власниками засобів виробництва. Джерелом прибутку К. Маркс вважав додатковий продукт, створений в сфері виробництва і реалізований у сфері обігу.

Теоретичне обґрунтування прибутку в умовах монополістичної конкуренції належить Е. Чемберлену. Він стверджував, що панування на галузевому ринку незначної кількості крупних виробників призводить до формування ринкової та цінової політики, проявом якої є завищення цін. Таким чином, при реалізації товару монополіст отримує в межах загального прибутку додаткову частину, джерелом якої виступає реалізована в ціні монополія [6, с. 157].

В країнах з розвинутою ринковою економікою прибуток не пов'язують з витратами тільки живої праці. Так, П. Самуельсон визначав прибуток як «надзвичайно

різносторонню категорію». Він вважав, що джерелом прибутку є дохід від факторів виробництва, винагорода за підприємницьку діяльність та впровадження технічних нововведень. До прибутку також відносяться розбіжність між очікуваним та фактичним доходом у зв'язку з невизначеністю (ризиком), монопольний дохід тощо.

Сучасні західні економісти визначають прибуток категорією добробуту, тобто ступенем поліпшення добробуту господарюючого суб'єкта за даний період часу. Так, на думку Дж. Хікса, мета визначення прибутку на практиці полягає в тому, щоб дати людям уявлення про суму, яку вони можуть витратити на споживання, не стаючи біднішими. Згідно з цією ідеєю, прибуток тієї чи іншої людини слід визначати як максимальну суму, яку вона може витратити на протязі тижня за умови, що її добробут до кінця даного тижня не зменшиться порівняно з початком.

Тобто, поява прибутку безпосередньо пов'язана з появою категорії «витрати виробництва». Прибуток — це та частина додаткової вартості продукту, що реалізується суб'єктом господарювання та залишається після покриття витрат виробництва. Відособлення частини вартості продукції у вигляді витрат виступає у грошовому виразі як собівартість продукції.

Таким чином, прибуток — це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.

Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. Прибуток — це форма прояву вартості додаткового продукту.

Очевидно, що прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту.

Водночас прибуток — це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємства як суб'єкта господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин [3, с. 282].

Найчастіше прибуток визначається як валова виручка мінус валові витрати. Після того як фірма сплатила всі витрати, залишився прибуток або чиста виручка. Ще простіше кількісно можна визначити прибуток як різницю між сумою, що отримана з продажу, і собівартістю продукції. Але перед тим як погодитися з таким обчисленням розміру прибутку, треба з'ясувати, що слід уважати витратами. Не випадково, що бухгалтери та економісти по-різному підходять до розуміння прибутку. А законодавчі органи різних країн або тої чи іншої країни в різний час по-різному підходять до елементів формування витрат або собівартості відповідно до визначення обсягів прибутку, системи і механізму оподаткування.

Величина прибутку, його обґрунтованість і механізм розподілу можуть суттєво змінюватись залежно від суб'єкта господарювання, ситуації, економічної системи. Але важливо не те, як визначається прибуток, а те що підприємство може виникнути і успішно функціонувати тільки тоді, коли очікується якась винагорода. За відсутності інших стимулів та інших підходів такою винагородою для підприємства в цей час є категорія прибутку [2, с. 133].

Варто зазначити, що прибуток як одна з найважливіших категорій ринкової економіки виконує ряд важливих функцій.

По-перше, прибуток є критерієм і показником ефективності діяльності підприємства. Іншими словами, сам факт прибутковості вже свідчить про ефективну діяльність підприємств.

По-друге, прибуток володіє стимулюючою функцією. Виступаючи кінцевим фінансово-економічним результатом суб'єктів господарювання, прибуток набуває ключової ролі в ринковому господарстві. За ним закріплюється статус цілі, що визначає поведінку господарюючих суб'єктів, добробут яких залежить як від величини прибутку, так і від прийнятого в національній економіці алгоритму його розподілу, включаючи оподаткування. Крім того, прибуток в ринковій економіці являється джерелом соціальних благ для членів трудового колективу. За рахунок прибутку, що залишається на підприємстві після сплати податків, дивідендів та інших необхідних і обов'язкових платежів, здійснюється матеріальне заохочення робітників і надання їм соціальних пільг, утримання об'єктів соціального призначення.

Прибуток — основне джерело приросту власного капіталу підприємства. В умовах ринкових відносин власники і менеджери, орієнтуючись на розмір прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства, приймають рішення щодо дивідендної та інвестиційної політики, яку підприємство проводить з урахуванням перспектив розвитку. За умов конкуренції в ринковій економіці прибуток являється рушійною силою і основною метою підприємств та є джерелом оновлення виробничих фондів.

По-третє, прибуток являється джерелом формування доходів бюджетів різних рівнів. Він надходить в бюджети у вигляді податків, а також економічних санкцій, і використовується на різні цілі, визначені видатковою частиною бюджету і затверджених в законодавчому порядку [5, с. 27].

Різноманіття факторів, що впливають на прибуток, вимагає їхньої класифікації, що у той же час має важливе значення для визначення основних напрямків, пошуку резервів підвищення ефективності господарювання. Фактори, що впливають на прибуток, можуть класифікуватися за різними ознаками. Так, виділяють зовнішні й внутрішні фактори формування прибутку. До внутрішніх відносяться фактори, які залежать від діяльності самого підприємства й характеризують різні сторони його роботи. До зовнішніх факторів відносять фактори, які не залежать від діяльності самого підприємства, але деякі з них можуть впливати на темпи зростання прибутку й рентабельності виробництва.

У свою чергу внутрішні фактори підрозділяються на виробничі і невиробничі. Невиробничі фактори зв'язані в основному з комерційними, природоохоронними й іншими аналогічними видами діяльності підприємства, а виробничі фактори відбивають наявність і використання основних елементів виробничого процесу, що беруть участь у формуванні прибутку (засоби праці, предмети праці й сама праця). По кожному із цих елементів виділяються групи інтенсивних факторів.

До екстенсивних відносяться фактори, які відбивають обсяг виробничих ресурсів (наприклад, зміни чисельності працівників, вартості основних фондів), їхнього використання за часом (зміна тривалості робочого дня, коефіцієнта змінності устаткування й ін.), а також невиробниче використання ресурсів (витрати матеріалів на виробництво, втрати через відходи). До інтенсивних відносяться фактори, що відби-

вають ефективність використання ресурсів (наприклад, підвищення кваліфікації працівників, продуктивності устаткування, впровадження прогресивних технологій).

У процесі здійснення виробничої діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом, реалізацією продукції й одержанням прибутку, ці фактори перебувають у тісному взаємозв'язку й залежності.

Прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин. Розглянемо основні методи обрахунку різних видів прибутку.

Валовий прибуток за всіма видами діяльності визначається на основі чистих грошових потоків, як різниця доходів мінус видатки мінус амортизаційні відрахування:

$$П_{вал} = B_{чист} - P - A_m, \quad (1.1)$$

де $П_{вал}$ – прибуток до оподаткування (валовий прибуток);

$B_{чист}$ – чисті доходи, тобто надходження коштів без ПДВ і АЗ;

P – видатки, відтік грошей (повна собівартість за винятком амортизаційних відрахувань);

A_m – амортизаційні відрахування, які не є грошовим потоком, але входять до собівартості продукції [4].

Визначення прибутку здійснюється на основі скорегованого валового доходу. До складу скорегованого валового доходу не включаються:

- сума податку на додану вартість і акцизного збору;
- сума коштів або вартість майна, отриманих за рішенням суду як компенсація видатків або збитків;
- сума коштів або вартість майна, які надходять у формі прямих інвестицій або реінвестицій у корпоративні права;
- сума отриманого платником податку емісійного доходу
- кошти або майно, які надходять у вигляді міжнародної технічної допомоги тощо.

Істотне значення для визначення суми оподаткованого доходу має визначення валових видатків підприємства. Валові видатки збільшуються в тім податковому періоді, у якому відбулася перше з подій:

а) списання коштів з банківського рахунку на оплату придбаних товарів/ послуг (попередня оплата);

б) оприбуткування товарів або фактичне одержання результатів виконаних робіт (послуг).

До складу валових видатків включають видатки на капітальний і поточний ремонт, суму податків, які відносяться на собівартість продукції (сума зборів на обов'язкове державне пенсійне й соціальне страхування, податок на землю, митні збори й мита, місцеві податки й збори).

Варто зазначити, що дозволено включати до складу валових видатків добровільні страхові платежі на користь найманих робітників, але не більше 15% від їхньої заробітної плати.

До складу валових видатків дозволено включати видатки на гарантійний ремонт, на рекламні заходи, на утримання фондів природоохоронного призначення.

Не дозволяється включати до складу валових видатків суму збитків, пов'язаних із продажем або обміном товарів за цінами, нижче звичайних. Звичайною вважається ціна товару, що визначається сторонами договору й відповідає рівню справедливих ринкових цін.

Для розрахунку чистого доходу з валового доходу від реалізації продукції треба відняти податок на додану вартість і акцизний збір:

$$B_{\text{чистий}} = B_{\text{валовий}} - \frac{1}{6} \times B_{\text{валовий}} - AЗ - З_{\text{інш}}, \quad (1.2)$$

де $1/6$ — це ставка ПДВ, що визначена по відношенню до валового доходу з ПДВ і АЗ;

$З_{\text{інш}}$ — інші відрахування з виручки, а саме: надані знижки, повернення товарів тощо.

Далі валовий операційний прибуток (збиток) від реалізації продукції ($\Pi_{\text{вал}}$) визначається як різниця між чистим операційним доходом мінус виробнича собівартість реалізованої продукції:

$$\Pi_{\text{вал}} = B_{\text{валовий}} - C_{\text{валовий}}, \quad (1.3)$$

де C — виробнича собівартість реалізованої продукції.

Виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з:

- 1) прямих матеріальних витрат;
- 2) прямих витрат на оплату праці;
- 3) інших прямих витрат;
- 4) виробничих накладних витрат [3, с. 283].

Прибуток (збиток) від операційної діяльності утворюється як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку) від реалізації продукції, інших операційних доходів за мінусом адміністративних і збутових витрат та інших операційних витрат. До одержаного результату додаються інші можливі операційні доходи, наприклад, надходження грошей від оренди активів, доходи від операційних курсових різниць тощо. Таким чином, механізм формування операційного прибутку охоплює комплекс надходжень і відрахувань грошових коштів, пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг).

Механізм формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування містить в собі, крім операційного прибутку, доходи і видатки від фінансових та інвестиційних операцій.

$$\Phi P_{\text{фін.рез.}} = \Phi P_{\text{опер.}} + D_{\text{к}} + I_{\text{фін.}} + I_{\text{д}} - \Phi_{\text{к}} - B_{\text{к}} - I_{\text{н}}, \quad (1.4)$$

де $\Phi P_{\text{фін.рез.}}$ — фінансовий результат від операційної діяльності;

$D_{\text{к}}$ — доходи від участі в капіталі;

$I_{\text{фін.}}$ — інші фінансові доходи, тобто доходи за депозитними сертифікатами, дивіденди одержані, відсотки одержані, інші доходи від фінансових операцій;

$I_{\text{д}}$ — інші доходи, тобто доходи, одержані від фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів, не операційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності;

$\Phi_{\text{к}}$ — фінансові витрати на виплату відсотків та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу;

I — інші витрати, до складу яких входять втрати від не операційних курсових різниць, від уцінки необоротних активів, собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності.

Таким чином, прибуток (збитки) від звичайної діяльності до оподаткування формується як сума прибутку від операційної діяльності, фінансових та інших доходів і витрат.

Чистий прибуток (фінансовий результат) від звичайної діяльності дорівнює різниці між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку з прибутку.

Після цього з одержаного фінансового результату віднімаються надзвичайні збитки (доходи).

Надзвичайні доходи (збитки) формуються в залежності від надходження страхових відшкодувань і покриття втрат з інших джерел (викликаних стихійним лихом, пожежами, техногенними аваріями).

Використанню прибутку передуює його розподіл. Це важливий економічний важіль, що забезпечує гармонізацію економічних інтересів держави, підприємства як господарюючого суб'єкта ринку, його трудового колективу. Порядок розподілу прибутку підприємства залежить від чинного законодавства, яке регулює взаємовідносини підприємства з бюджетом, формами власності й організаційно-правовим статусом підприємства.

Отриманий підприємством прибуток направляється на виплату податків та обов'язкових платежів, що сплачуються з прибутку, і на утворення чистого прибутку. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, використовується для матеріального заохочення і соціального розвитку, формування резервного фонду, фондів комерційного ризику, виробничого розвитку, виплати дивідендів, поповнення інших фондів, що формуються за рішенням підприємства. Розмір фондів фінансових коштів, що утворюються підприємством за рахунок чистого прибутку, не регламентується, за винятком резервного фонду (для акціонерних товариств) (рис. 1).

Принципи розподілу прибутку можна сформулювати таким чином:

- прибуток, одержуваний підприємством у результаті виробничої, господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як господарюючим суб'єктом;
- прибуток для держави надходить у відповідні бюджети у вигляді податків і зборів, ставки яких не можуть бути вільно змінені. Склад і ставки податків, порядок їх обчислення і внесення до бюджету встановлюються законодавчо;
- величина прибутку підприємства, що залишилася в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості в зростанні обсягу виробництва і поліпшення результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності;
- прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, в першу чергу спрямовується на накопичення, що забезпечує його подальший розвиток, і тільки в іншій частині — на споживання.

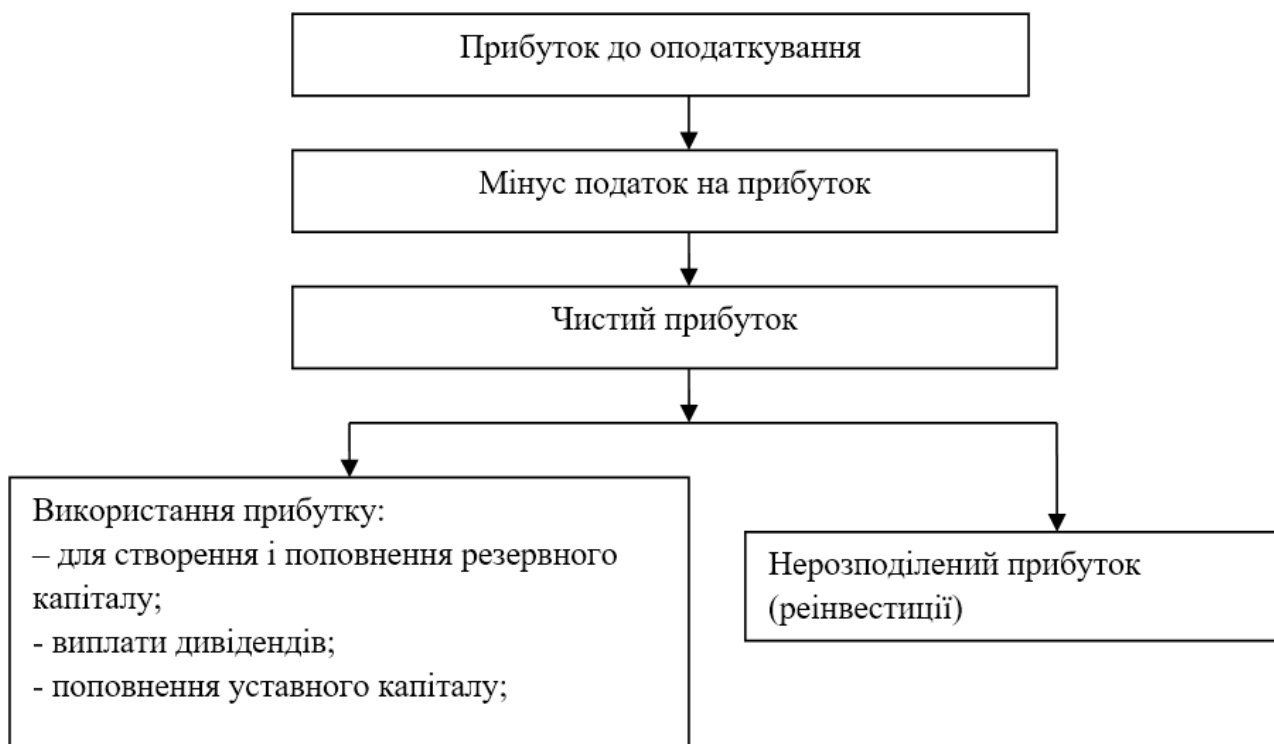


Рис. 1. Схема розподілу й використання прибутку [4]

Розподіл і використання прибутку є найважливішим господарським процесом, що забезпечує покриття потреб підприємців і формування доходів держави.

Таким чином, формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки доцільно розглядати як безперервний процес, який складається з сукупності певних технологій. Прибуток підприємств формується за рахунок таких джерел: продаж (реалізація) продукції; продаж іншого майна; позареалізаційні операції. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

Механізм розподілу прибутку повинен бути побудований таким чином, щоб всіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Однією з найважливіших проблем розподілу прибутку є оптимальне співвідношення частки прибутку, що акумулюється в доходах бюджету і залишається в розпорядженні господарюючих суб'єктів. Економічно обґрунтована система розподілу прибутку повинна гарантувати виконання фінансових зобов'язань перед державою і максимально забезпечити виробничі, матеріальні та соціальні потреби підприємства.

Література

1. Блонська В.І. Прибуток підприємства та чинники, що впливають на його розвиток / В.І. Блонська, І.В. Паньків // Науковий вісник НЛТУ України. — Львів. — 2011. — Випуск 25.4. — С. 179-185.
2. Галушка О.Р. Особливості формування прибутку підприємства / О.Р. Галушка // Управління розвитком. — 2013. — № 14. — С. 131-134.
3. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств в умовах ринкової економіки / О.Р. Кривицька // Фінансова система України. — 2013. — № 6. — С. 281-288.
4. Патарідзе М.В. Прибуток підприємств: види, роль та функції / М.В. Патарідзе // Економіка. Управління. Інформація. Електронне наукове фахове видання. — 2010 — № 1 (3). [Електронний ресурс] // Режим доступу до ресурсу: <http://www.nbuv.gov.ua>
5. Пилипчук, О. В. Прибуток як узагальнений показник господарсько-фінансової діяльності підприємства / О. В. Пилипчук // Формування ринкових відносин в Україні. — 2015. — № 2. — С. 26-30.
6. Ширягіна О.Є. Прибуток підприємства: історичний аспект / О. Є. Ширягіна // Формування ринкових відносин в Україні. — 2012. — № 12. — С. 156-159.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

УДК 336.71

І.А. ПАЛАМАРЧУК,

студентка обліково-фінансового факультету
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Л.М. МАШУК,

асистент кафедри фінансів, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано проблеми банківської системи України, проаналізовано стан та розроблені пропозиції щодо проблем та перспектив її розвитку.

Ключові слова: банк, банківська система, центральний банк, комерційний банк, фінансова стійкість, ліквідність.

Необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання в Україні є потужна банківська система. Адже саме банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. У сучасній економіці банківська система має величезне значення завдяки зв'язкам цієї системи з усіма секторами економіки. Від стану розвитку банківської системи значною мірою залежить рівень розвитку економіки. Забезпечення стабільності банківської системи є одним з першочергових завдань, які необхідно вирішити на шляху інтеграції країни до європейського економічного простору. Проблеми функціонування банківського сектору є одними з найбільш актуальних в Україні, оскільки на сьогоднішній день рівень розвитку банківської системи є недостатнім, що спричиняє низку проблем для функціонування не тільки банківського сектору, а й національної економіки.

У науковій літературі значну увагу присвячено вивченню стану і розвитку банківської системи України. Цим проблемам присвячено наукові праці таких науковців, як В. Базилевич, М. Савлук, Т. Смовженко, П. Матвієнко, В. Міщенко, С. Лаптев, П. Сохань, О. Васюренко, О. Дзюблюк, Б. Луців, І. Лютий, І. Сенищ, С. Аржевітін та багато інших.

Метою дослідження є аналіз сучасних проблем розвитку банківської системи України та розроблення системи заходів щодо забезпечення її стабільного, динамічного та ефективного розвитку.

Банківська система — це законодавчо визначена, чітко структурована та субординована сукупність фінансових посередників, які здійснюють банківську діяльність на постійній професійній основі і функціонально взаємопов'язані в самостійну

економічну структуру. Банківська система — невід’ємна ланка національного економічного механізму. Завдяки функціонуванню банківської системи стає можливим наповнення економіки грошима та перерозподіл грошових потоків у відповідності до економічного поступу держави. Банківська система взаємодіє з іншими системами: як структурна одиниця вона входить до складу кредитної системи, а як підсистема — до складу економічної системи в цілому [5, с. 360].

Сучасна банківська система України є дворівневою. Перший рівень представлений центральним (емісійним) банком — Національним банком України (НБУ), завданням якого є розробка основних засад грошово-кредитної політики і контроль за її проведенням. Другий рівень складається з комерційних банків, що підрозділяються на універсальні та спеціалізовані банки (інвестиційні банки, ощадні банки, іпотечні банки, банки споживчого кредиту). Їх завдання — обслуговування юридичних і фізичних осіб, надання їм різноманітних послуг.

У своїй діяльності банки керуються Конституцією України, Законами України “Про Національний банк України” [1], “Про банки і банківську діяльність” [2], законодавством України про акціонерні товариства та інші види господарських товариств, іншими законодавчими актами України, нормативними актами Національного банку України і своїми статутами.

Відповідно до Конституції України, Національний банк України є центральним банком, основною функцією якого є забезпечення стабільності грошової одиниці України. НБУ має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі при виконанні своєї основної функції. На НБУ покладено функцію банківського нагляду і контролю за виконанням банками законодавства з банківської справи, нормативних актів Національного банку та економічних нормативів. Безпека та фінансова стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів є головною метою банківського нагляду і контролю.

Комерційні банки створюються на акціонерних або пайових засадах юридичними і фізичними особами. Свої функції комерційні банки реалізують через виконання таких операцій, як залучення коштів підприємств, установ, організацій, населення на депозитні, вкладні рахунки та не депозитні залучення коштів, кредитування суб’єктів господарської діяльності та громадян, вкладання у цінні папери, формування касових залишків та резервів, формування інших активів: касове та розрахункове обслуговування народного господарства, виконання валютних та інших банківських операцій [5, с. 370].

Військовий конфлікт на сході країни, анексія українських територій, і масштабні структурні дисбаланси, акумульовані протягом останнього десятиліття призвели до найглибшої за часів незалежності кризи української економіки та банківського сектора. До додаткових джерел падіння банківської системи можна віднести наступні проблеми:

□ Банківський сектор залишався без належного регулювання та ефективного банківського нагляду тривалий час;

□ залежність багатьох банків від стану державного і місцевих бюджетів;

□ заборгованість господарських суб’єктів перед банками, значний обсяг неповернутих кредитів, що впливає на стан банківських активів;

□ суттєве збільшення участі іноземних інвесторів у функціонуванні банківської системи, що може призвести до денаціоналізації банківського капіталу;

□ нехтування питаннями освоєння перспективних банківських технологій, можливістю впроваджувати банківський менеджмент і маркетинг;

□ концентрація зусиль банків на отриманні спекулятивного прибутку і недостатня увага до кредитування реального сектора економіки [3, с. 8].

Недостатній рівень капіталізації та підтримки реального сектора економіки, низька якість активів, розпорошення банківського капіталу, недостатність основного капіталу, неможливість банків підвищити розмір статутного капіталу відповідно до чинного законодавства на покриття банківських ризиків також відносять до економічних факторів які впливають на розвиток банківської системи.

Недовіра людей до банківської системи та національної валюти через нестабільну економічну ситуацію в країні спровокувала відтік депозитів, що значною мірою позначилося на діяльності банків та ускладнилася підтримка їх ліквідності. Більша частина коштів, вилучених у гривні, спрямована на купівлю іноземної валюти для збереження цінності грошей. І велика частина іноземної валюти опиняється не на рахунках, а в сейфах. Це піднімає валютний курс, а гроші не повертаються в систему і не використовуються в товарообігу. Лише в першій половині 2016 року обсяг коштів фізичних осіб найсуттєвіше в абсолютному вимірі скоротився у Промінвестбанку (-39 млн дол), Укрексімбанку (-22,1 млн дол), ПУМБ (-18,9 млн дол), Сбербанк (-18,2 млн дол) та ОТП Банку (-18,2 млн дол). Водночас у відносному вимірі (частка портфелю) він найпомітніше зменшився в Ідея Банку (-32,4%), Промінвестбанку (-21,4%), Платинум Банку (-13,3%), Діамантбанку (-8,4%) та ОТП Банку (-7,2%). Щодо гривневих коштів населення, то в 1-му півріччі 2016 року портфель скоротився в чотирьох банків з ТОП-30: у Промінвестбанку (-1,03 млрд грн, або -28,6%), в Універсал Банку (-85,4 млн грн, або -13,1%), в Правекс-банку (-79,4 млн грн, або -9,9%) та Укрексімбанку (-71 млн грн, або -0,9%).

Загострення ситуації в банківській системі триває, українські банки продовжують потерпати від нестачі ліквідності, яка є вкрай необхідною для відновлення повноцінного кредитування населення та економіки. Не менша проблема — валютна нестабільність, зростання девальвації, яка створює напругу на валютному ринку, складнощі з виконанням імпортних контрактів, формує необґрунтований попит на валюту з боку населення. Як наслідок, відбувається «стиснення» банківського сектору, відхід із нього інвесторів і поява нових проблемних банків.

Станом на 01 січня 2016 року за даними Національного банку України в Україні налічується 117 діючих банків (Рис. 1).

З даних рисунку можна помітити, що існує стійка тенденція до зменшення кількості банків в країні. Лише за 2 роки кількість банків зменшилася на 63 од., а темп приросту становить -35%. За оновленими показниками станом на 1 жовтня 2016 року в країні функціонує лише 100 банків. Основними причинами ліквідації банків є їх нездатність виконувати свої зобов'язання та падіння української економіки, у зв'язку з чим у банків зростає портфель проблемних кредитів. Також проводяться так звані заходи по очищенню банківського сектора, оскільки задачею НБУ є збереження фінансово здорових банків і щоб вони були здатні виконувати реальні функції банківської системи. У Національному банку України вважають, що 80 ба-

нків, які регулятор вивів з ринку, не були банками взагалі, а 20 з них взагалі займалися відмиванням грошей, інші взагалі не мали активів.

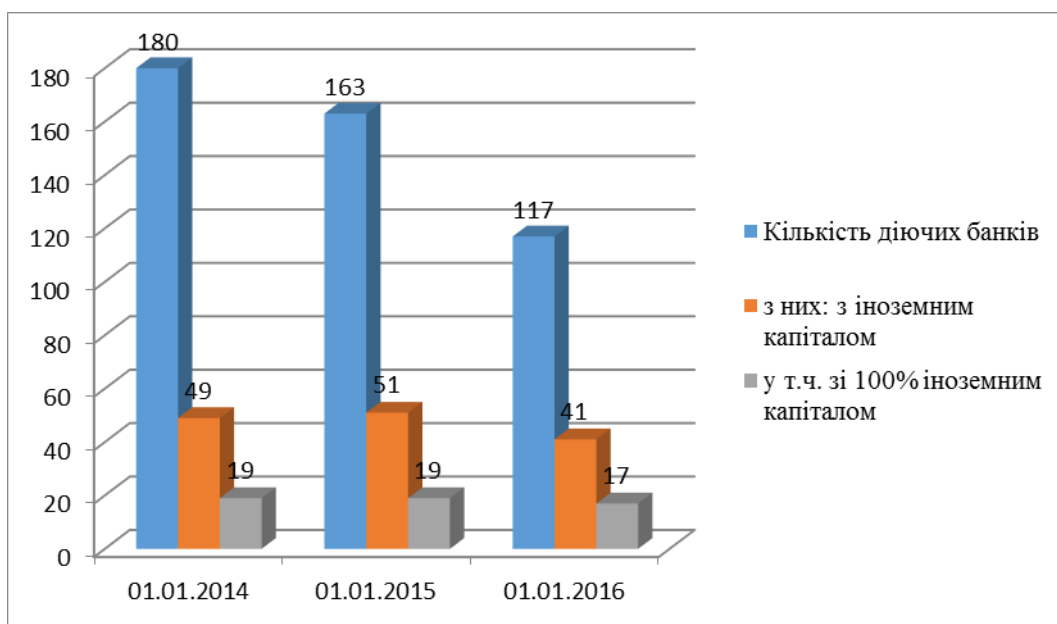


Рисунок.1 Кількість діючих банків в Україні за 2014 – 2016 роки

Незважаючи на зменшення кількості банків, загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями) значно зросли на 162 723 млн. грн. (табл.1) протягом 2014 – 2016 років, що пов'язано з девальвацією національної валюти, яка призвела до зростання чистого процентного доходу в гривневому еквіваленті та торговельного доходу.

Порівняно з 2014 роком сума наданих кредитів збільшилась на 53 691 млн. грн., але порівнюючи з 2015 – зменшилась на 50 265 млн. грн. Таке зниження кредитної активності банків пояснюється погіршенням кредитоспроможності позичальників, невизначеністю щодо подальшого економічного розвитку та високою вартістю кредитного ресурсу. Це зумовлює більш прискіпливо відноситись до фінансового стану майбутніх позичальників та інвестувати більшу частину коштів в цінні папери. Як видно з таблиці вкладення в цінні папери збільшилось на 60 554 млн. грн. Частка простроченої заборгованості збільшилась на 14,4% зважаючи на вплив валютних різниць.

За 2014 – 2016 роки спостерігається збільшення статутного капіталу банків на 21 148 млн. грн. переважно за рахунок докапіталізації банків I групи. Регулятивний капітал діючих банків при цьому зменшився на 74 002 млн. грн., що обумовлено, передусім, збитками, отриманими внаслідок формування резервів.

Зважаючи на вплив курсових різниць, зобов'язання банків протягом 2 років збільшились на 65 176 млн. грн. Норматив адекватності регулятивного капіталу порівняно з 2014 зменшився на 5,52%, але з липня 2016 року цей показник починає поступово збільшуватися і станом на 1 жовтня 2016р. становить 14,55%. Доходи збільшились на 30 305 млн. грн., але цього не достатньо щоб покрити витрати, оскільки темп приросту витрат майже на 41% перевищує темп приросту доходів. Від'ємний результат діяльності банківської системи (-66 600 млн. грн.) в першу чергу зумовлений погіршенням якості активів банків.

Таблиця 1.

Показники активів у банківській системі

		01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016	Абсолютний приріст 2016 р. порівняно з 2014 р.	Темп приросту, % 2016 р. порівняно з 2014 р.
	<i>АКТИВИ</i>			(млн.грн.)		
1.	Активи банків	1 278 095	1 316 852	1 254 385	-23 710	-1,9
	Загальні активи (не скориговані на резерви за активними операціями)	1 408 688	1 520 817	1 571 411	162 723	11,6
2	Кредити надані	911 402	1 006 358	965 093	53 691	5,9
	з них:					
2.1	кредити, що надані суб'єктам господарювання	698 777	802 582	785 918	87 141	12,5
2.2	кредити, надані фізичним особам	167 773	179 040	152 371	-15 402	-9,2
3	Вкладення в цінні папери	138 287	168 928	198 841	60 554	43,8
4	Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	7,7	13,5	22,1	14,4	187

Існування ефективної законодавчої бази, яка була б в змозі регулювати правовий статус банків і банківську діяльність у відповідних сферах має важливе значення для успішного функціонування банківської системи країни. Забезпечення безперебійної та ефективної роботи банківської системи, враховуючи нестабільність політичної ситуації в окремих регіонах України вимагає від банкірів не тільки виваженості та обережності у прийнятті рішень, а й уміння ухвалювати рішення в умовах великої кількості факторів невизначеності та швидко реагувати на мінливе зовнішнє середовище.

Щоб вирішити проблему недовіри населення до банків потрібно підвищувати ефективність роботи Фонду гарантування вкладів населення, оскільки більшість людей просто боїться втрати свої кошти, зберігаючи їх на депозиті у черговому банку, який може збанкрутувати.

Для вирішення гострої проблеми недовіри населення до банків та гарантування його вкладів важливим є підвищення ефективності роботи Фонду гарантування вкладів населення, яка залежить насамперед від того, наскільки швидко він зможе виплатити гроші після настання факту недоступності внесків. Якщо можливість швидкої виплати внесків після настання факту їх недоступності буде забезпечуватись лише цінними паперами уряду, терміни отримання внесків очевидно будуть більшими за один місяць і можуть розтягнутися на півроку й навіть більше. А найважливішим у діяльності Фонду гарантування вкладів населення є саме забезпечення населення не лише деклараціями а й відповідними гарантіями [4, с. 85].

Таблиця 2.

Показники пасивів у банківській системі

		01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	Абсолютний приріст	Темп приросту, %
	<i>ПАСИВИ</i>					
II.	Пасиви, усього	1 278 095	1 316 852	1 254 385	-23 710	-1,9
1	Капітал	192 599	148 023	103 713	-88 886	-46,2
1.1	з нього: статутний капітал	185 239	180 150	206 387	21 148	11,4
2	Зобов'язання банків	1 085 496	1 168 829	1 150 672	65 176	6
	з них:					
2.1	кошти суб'єктів господарювання	234 948	261 372	317 626	82 678	35,2
2.1.1	з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	104 722	102 527	96 176	-8 546	-8,2
2.2	кошти фізичних осіб	433 726	416 371	389 060	-44 666	-10,3
2.2.1	з них: строкові кошти фізичних осіб	350 779	319 121	281 462	-69 317	-19,8
	<i>Довідково:</i>					
1	Регулятивний капітал	204 976	188 949	130 974	-74 002	-36,1
2	Достатність (адекватність) регулятивного капіталу (H2), %	18,26	15,6	12,74	-5,52	-30,2
3	Доходи	168 888	210 201	199 193	30 305	18
4	Витрати	167 452	263 167	265 793	98 341	58,7
5	Результат діяльності	1 436	-52 966	-66 600	-68 036	-47,4

Безперечною є важливість розроблення нових банківських послуг та покращення якості і збільшення кількості уже існуючих. Також, потрібно розвивати такі найперспективніші послуги, як трастові, послуги зі збереження цінностей, гарантійні та посередницькі послуги, консультаційні та інформаційні послуги зі створен-

ням певної міжбанківської бази даних, факторингові та лізингові операції тощо. Надзвичайно важливо при цьому залишається розвивати їх у напрямі інтернет-банкінгу, необхідність якого викликана реаліями сучасного розвитку суспільства та науково-технічним прогресом.

Отже, банківська система на сучасному етапі потребує удосконалення, розробки фундаментальних і прикладних засад її подальшого зміцнення та усунення негативних проявів. Для подолання проблем в банківській системі країни необхідно:

☐ здійснювати реформи, зокрема: вдосконалити корпоративне управління в банках, проводити більш гнучку процентну політику, вдосконалити процедури реорганізації та ліквідації банків, встановити механізм оперативного списання безнадійної заборгованості, тощо.

☐ удосконалити порядок розкриття у звітності банків інформації про їхніх власників і найбільших акціонерів, визначення критеріїв оцінки ділової репутації засновників, учасників і керівників банків;

☐ вдосконалити корпоративне управління в банках,

☐ забезпечити публічний доступ до Єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб — підприємців з метою надання кредиторам можливості отримувати необхідну інформацію стосовно державної реєстрації юридичної особи, її керівників і власників;

☐ удосконалити механізми злиття та приєднання банків, ліквідації банків, у яких відкликано ліцензію.

Крім того, слід орієнтуватися на кращі прогресивні міжнародні практики банківського нагляду, впровадження нового рівня нагляду, який має протистояти високим ризикам. З метою підвищення ефективності функціонування та розвитку банківської системи України політика держави щодо регулювання і нагляду за банками має бути більш цілеспрямованою, а стратегія нагляду за банками — чітко визначеною.

Література

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121-III (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — № 5-6. — С. 30.
2. Закон України «Про Національний банк України» від 20 травня 1999 р. № 679-XIV (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 29. — С. 238.
3. Кравченко І. Банківська система та проблеми стратегічного розвитку / І. Кравченко, Г. Багратян, Є. Мазіна // Вісник Національного банку України. — 2016. — №1. — С. 7-10.
4. Шараєвський Д. В. Ефективність діяльності банківської системи як запорука сталого економічного розвитку / Д. В. Шараєвський // Економіка та держава. — 2015. — №7. — С. 83-85.
5. Кириленко В. Банківська система: суть та перспективи її розвитку в Україні / В. Кириленко // Журнал Європейської економіки. — Том 9 (№ 3). — Вересень 2015. — С. 352–375
6. Основні показники діяльності банківської системи України [Електронний ресурс] / Національний банк України. — Режим доступу: <https://bank.gov.ua>

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТОРІВ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ

Вітчизняний ринок послуг з управління активами інституційних інвесторів розвивається під впливом внутрішніх факторів. Це також стосується і впровадження зарубіжного досвіду. Доцільність впровадження світових ідей визначається такими факторами як уніфікація регулятивних підходів, глобалізація фінансового сектору та розповсюдження міжнародних стандартів, направлених на регулювання надання та використання фінансових послуг різних видів.

Найважливіше завдання полягає в:

- виявлені особливостей діяльності з управління активами на глобальному ринку;
- оцінці впливу цих особливостей на фінансові ринки України;
- визначення можливості адаптації міжнародного досвіду управління активами інституційних інвесторів на вітчизняних фондових біржах.

Слід зауважити, що важливими є особливості становлення та подальшого розвитку інституційних інвесторів на фінансових ринках різних країн світу, на що вплинули історичні фактори. Саме їх урахування є важливим в процесі перебудови вітчизняної системи інституційного інвестування.

Підходи до визначення можливості адаптації міжнародного досвіду управління активами інституційних інвесторів на вітчизняних фондових біржах відрізняються зрозумілістю та чіткістю, що зумовлено нестійкістю системи інституційних інвесторів, навіть на рівні законодавства України. Нестабільність вітчизняного фондового ринку є одним з найбільш важливих факторів розвитку діяльності з управління активами інституційних інвесторів.

Слід відзначити, що на сучасному етапі розвитку світових фондових ринків існує система інституційних інвесторів відрізняється єдиною і всі її складові забезпечують процес трансформації заощаджень в інвестиції за рахунок надання фінансових послуг, що надає їм особливого місця в інвестиційному процесі. Розглядаючи фондовий ринок України можна зробити протилежні результати.

На сучасному етапі розвитку вітчизняна система інституційних інвесторів являє собою сукупність взаємопов'язаних видів фінансових інститутів, але при цьому залишається недостатньо сформованою.

Аналізуючи глобальний ринок інвестиційних фондів доцільно абстрагуватися від наявних відмінностей у правовому оформленні інститутів спільного інвестування в окремих країнах, що дозволить розглянути світовий досвід управління активами в розрізі окремих видів інституційних інвесторів і в подальшому визначити можливість і напрями на фондовому ринку України.

Порівнюючи класифікацію інституційних інвесторів, яка використовується в світовій практиці з нормами законодавства України, можна зробити наступні висновок:

- В Україні існує класифікація інститутів спільного інвестування. Нею передбачено використання ознак за рівнем диверсифікації, за порядком та строками здійснення діяльності та за організаційно-правовою формою.
- Відокремлюються певні ідентичні та відмінні риси вітчизняного та зарубіжного законодавства. До них належить виділення статутних і пайових фондів, відкритих та закритих інституційних інвесторів, проте в українському законодавстві відсутнє поняття трастових інституційних інвесторів.

Можна зробити висновок, що безпосередній аналіз можливостей реалізації таких інвестиційних стратегій на вітчизняному фінансовому ринку неможливий через відсутність наведеної типології інвестиційних фондів.

Література

1. Делягин М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации: курс лекций / М. Г. Делягин. — [3-е изд., перераб и доп.]. — М.: ИНФРА-М, 2003. — С. 51.
2. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15 березня 2001 року № 2299-III [Електронний ресурс] // Законодавство України:[сайт] / Верховна Рада України.
3. Кардона М. Поведение институциональных инвесторов: последствия для рынков капиталов / М. Кардона, И. Фендер // Банки: мировой опыт. — 2004. — № 1. — С. 40–46.
4. Коваленко Ю. М. Схема розміщення активів інституційного інвестора / Ю. М. Коваленко // Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України (економіка, право). — Ірпінь, 2007. — № 2 (37). — С. 64–73.
5. Коваленко Ю. М. Портфельні теорії крізь призму сучасних кризових явищ / Ю. М. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 8 (110). — С. 5–9.
6. Леонов Д. Регулювання недержавних пенсійних фондів: міжнародні принципи та українські реалії / Д. Леонов // Ринок цінних паперів України. — 2008. — № 3–4. — С. 55–80.

Я.А. ЮШКОВА,

студентка економічного факультету

Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ

Становленню та розвитку фондового ринку, а також прискоренню в економіці ринкових перетворень сприяло синхронне залучення до приватизації інституцій фондового ринку, передусім фондових бірж. Про це свідчить досвід більшості країн Східної Європи, Балтії та Росії. Серед країн пострадянського простору Україна стала єдиним винятком. До цього висновку можна прийти, розглядаючи участь організаторів торгівлі в процесі приватизації. Кожного року вона лише скорочувалась та обмежувалась різними методами.

В результаті основна маса цінних паперів опинилась в обігу поза організованим ринком. Це негативно вплинуло на діяльність фондових бірж, які несьогоднішній день знаходяться в неблагополучному становищі. Також негативного впливу зазнав організований ринок цінних паперів в цілому. Його частка у загальних обсягах фондового ринку становить лише декілька відсотків [1].

Ринок цінних паперів в Україні відрізняється відсутністю прозорості та організованості. Масштаби проблеми набули прецеденту у світовій практиці. Однак становлення інститутів спільного інвестування та їх активний розвиток стають причиною виникнення необхідності функціонування організованого, повноцінного та розвинутого ринку цінних паперів в Україні. В даному випадку актуальне використання заходів, здійснюваних на державному рівні. Це дозволить докорінно змінити негативну ситуацію, яка склалася на фондовому ринку України.

Найбільш повний та ефективний комплект таких заходів був визначений Указом Президента від 24 листопада 2005 року N1648/2005 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України» від 29 червня 2005 року «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні» та від 28 жовтня 2005 року «Про заходи щодо утворення гарантій та підвищення ефективності захисту права власності в Україні».

Згідно з Указом заходи державного рівня мають бути спрямовані на удосконалення біржової торгівлі цінними паперами, посилення вимог до фондових бірж та інших організаторів торгівлі. Також заходи включають в себе зосередження фондових бірж на угодах з державними підприємствами.

Після прийняття цього Указу фондові біржі почали приймати реальні міри щодо створення повноцінного і організованого ринку цінних паперів, а також проведення інтеграції фондових бірж. Найбільш примітним стало проведення біржових аукціонів з продажу пакетів акцій державним акціонерним товариствам [2].

Слід відзначити, що за останні роки було отримано високий рівень прозорості ходу торгів на фінансових біржах та їх результатів. Це стало можливим завдяки використанню спеціального програмно-апаратного комплексу.

Інтеграція вітчизняних фондових бірж та розвиток організованого фінансового ринку можливі при повноцінній реалізації заходів, здійснюваних на державному рівні. В свою чергу це позитивно вплине на інвестиційний клімат України та зробить фінансові біржі привабливими для інвесторів та емітентів цінних паперів.

Література

1. Михайло Назарчук (Голова Ради Асоціації українських фондових бірж) Модель, що поставить заслін непрозорості фондового ринку // «Урядовий кур'єр» 16.05.2006 р.
2. Роберт Л. Сміт Українські фондові біржі: проблемні питання і рекомендації // USAID, 17 січня 2006 року (<http://www.usaid.com.ua>)

АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО, ФІНАНСОВЕ ПРАВО, ІНФОРМАЦІЙНЕ ПРАВО

І.Г. БОНДАРЕНКО,

студентка Університету державної фіскальної служби України

АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Найпоширенішим видом юридичної відповідальності в правовій системі України сьогодні є адміністративна відповідальність. Адміністративна відповідальність є і одним із найбільш дієвих правових інструментів у боротьбі з наймасовішими протиправними діями, якими є адміністративні проступки. Головною їх особливістю є те, що вони входять до широкого кола відносин, що регулюються нормами адміністративного права.

Інститут адміністративної відповідальності досліджували такі вчені, як Ю. Абакумова, В. Авер'янов, О. Бандурка, О. Безсмертний, Ю. Битяк, І. Голосніченко, Є. Додін, В. Зуй, З. Кисіль, А. Комзюк, В. Колпаков, О.С. Літошенко, О. Остапенко, М. Тищенко тощо. Проте серед цих науковців немає єдності думок щодо поняття адміністративної відповідальності.

Чинний Кодекс України про адміністративні правопорушення (КУАпП) не дає визначення адміністративної відповідальності, незважаючи на те, що глава II має назву «Адміністративні правопорушення та адміністративна відповідальність». У ст. 23 КУАпП йдеться лише про те, що адміністративне стягнення є мірою адміністративної відповідальності і застосовується з метою виховання особи, в дусі додержання законів України, поваги до правил співжиття, а також запобігання вчиненню нових правопорушень, як самим правопорушником, так і іншими особами [1., ст. 1222].

Найбільш детально визначення цього поняття дає О. Літошенко, яка зазначає, що адміністративна відповідальність - це різновид юридичної відповідальності, являє собою врегульовані нормами права відносини між державою в особі органів адміністративної юрисдикції і відповідних посадових осіб та особою, яка скоїла адміністративне правопорушення, що знаходять свій вираз у застосуванні до правопорушника заходів державного примусу у вигляді адміністративних стягнень, які тягнуть за собою несприятливі наслідки особистісного, майнового та іншого характеру і владний осуд винного суб'єкта з метою попередження та припинення адміністративних правопорушень [2, с. 16].

Для визначення єдиного поняття адміністративної відповідальності необхідно розглянути її ознаки. Традиційно в теорії права виділяють наступні ознаки юридичної відповідальності:

1. Юридична відповідальність є одним з видів соціальної відповідальності як явища, суть якого полягає в охороні суспільних відносин та реакції з боку суспільства на порушення правових норм, які встановлені державою, та стимулюванні правомірної поведінки суб'єктів суспільних відносин.

2. Юридична відповідальність спирається на державний примус та пов'язується з досягненням певної мети — перевиховання, покарання правопорушника та поновлення порушених прав.

3. Юридична відповідальність, на відміну від інших видів соціальної відповідальності, встановлюється лише нормативно-правовими актами, які видаються органами державної влади і управління, а також посадовими особами [3, с. 35].

4. Юридична відповідальність виражається в обов'язку особи зазнавати певних втрат — позбавлення конкретних благ особистого (позбавлення волі, посади та ін.), організаційного і майнового характеру (конфіскація майна, штраф) за свою вину.

5. Юридична відповідальність настає лише за вчинені або вчинювані правопорушення в разі встановлення складу правопорушення. Ця вимога є обов'язковою при покладанні кримінальної або адміністративної відповідальності. Суб'єктом юридичної відповідальності може бути лише особа (фізична або юридична), винна в порушенні правових розпоряджень. [4, с. 431—432].

5. Юридична відповідальність здійснюється виключно уповноваженими державою компетентними органами відповідно до приписів матеріальних і процесуальних правових норм.

Крім загальних ознак, юридичній відповідальності властиві і спеціальні ознаки, що відрізняють її від інших видів юридичної відповідальності. До цих ознак слід віднести наступне:

1. Підставою адміністративної відповідальності є адміністративне правопорушення (проступком), під яким, згідно зі ст. 9 КУпАП, визнається протиправне, винне діяння (дія чи бездіяльність), що посягає на державний чи громадський порядок, власність, права і свободи громадян, на встановлений порядок управління, за яке законодавством передбачена адміністративна відповідальність. Враховуючи це визначення слід зазначити, що настання адміністративної відповідальності можливе лише за наявності складу правопорушення суб'єкта правопорушення, об'єкта, суб'єктивної сторони (протиправного діяння) і суб'єктивної сторони (вини суб'єкта правовідносин).

2. Адміністративна відповідальність має публічний державно-обов'язковий характер.

3. Адміністративна відповідальність виявляється в накладенні на порушників певних видів адміністративних стягнень, специфічних за змістом і відмінних від інших заходів стягнення та впливу, які застосовують у різних галузях права.

4. Між суб'єктом, що притягує до відповідальності і особою, яка притягується до відповідальності, відсутні відносини службового підпорядкування. Саме це відрізняє адміністративну відповідальність від дисциплінарної [5, с. 51].

5. Адміністративній відповідальності підлягають як фізичні, так і юридичні особи. Це твердження базується на підставі наявності у чинному законодавстві (не у КУпАП) положень, які свідчать про можливість притягнення до адміністративної відповідальності також і юридичних осіб.

6. Законодавством встановлено особливий порядок притягнення до адміністративної відповідальності. Процедура притягнення до адміністративної відповідальності значно простіша, ніж аналогічні процедури притягнення до кримінальної або цивільної відповідальності.

7. Норми, що регламентують адміністративну відповідальність, містяться у різних за своєю правовою природою актах, які на думку В. Колпакова варто поділяти на: а) кодекси; б) закони; в) правила. Правила можуть затверджуватися Кабінетом Міністрів, органами виконавчої влади, встановлюватися рішеннями місцевих рад [6, с. 84]. Загалом посилення на адміністративну відповідальність за вчинення правопорушень, передбачених КУпАП, містяться у 101 законі та 15 підзаконних актах [7, с. 101]. Вказані специфічні ознаки адміністративної відповідальності є обов'язковими і відсутність хоча б однієї з них, може свідчити про відсутність адміністративної відповідальності.

Зробивши аналіз загальних та спеціальних ознак, зробивши висновок, можна сказати, що адміністративна відповідальність — це особливий вид юридичної відповідальності, що має публічний державно-обов'язковий характер та полягає в застосуванні органами адміністративної юрисдикції до осіб, що вчинили адміністративне правопорушення адміністративних стягнень у порядку, встановленому нормами адміністративного права.

Література

1. Кодекс України про адміністративні правопорушення // Відомості Верховної Ради України РСР. — 1984. — додаток до № 51.
3. Літошенко О.С. Адміністративна відповідальність в системі юридичної відповідальності. — Автореферат дисертації ...к.ю.н. за спеціальністю 12.00.07 — Київ, 2004. — 16 с.
4. Зелена О.В. Сутність юридичної відповідальності та роль правоохоронних органів у її забезпеченні. — дисертація ...к.ю.н. за спеціальністю 12.00.01 — Київ, 2007. — 216 с.
5. Скакун О.Ф. Теорія держави і права: Підручник / Пер. з рос. — Харків: Консум, 2001. — 656 с.
6. Дмитриев Ю.А., Полянский И.А., Трофимов Е.В. Административное право Российской Федерации: Учебник для юридических вузов. — М.: Гарант, 2008. — 714 с.
7. Колпаков В.К. Адміністративна відповідальність (адміністративно-деліктне право) : навч. посіб. / В.К.Колпаков. — К.: Юрінком Інтер, 2008. — 256 с.
8. Дрозд Ю.В. Шляхи нормативного врегулювання законодавства про адміністративну відповідальність юридичних осіб // Митна справа. — 2011. — №4. — с.100-104.

Н.О. ВАРЕНИЦЯ,
студентка Навчально-наукового інституту права
Університету державної фіскальної служби України
Н.А. ЛИТВИН,
кандидат юридичних наук, доцент кафедри, с.н.с.
Університету державної фіскальної служби України

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Українська держава включена в процес загальної інформатизації суспільства і формування єдиного світового інформаційного ринку. Значною мірою міжнародно-правове визнання нашої держави стало інформаційним проривом або інформаційною експансією у загальносвітові інформаційні потоки. Просування України до інформаційного суспільства вимагає ефективного управління усіма видами інформаційних ресурсів та елементами інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури, державної підтримки вітчизняного інформаційного виробництва, ринку інформаційних технологій, засобів, продуктів і послуг. Питання забезпечення інформаційної безпеки сьогодні для України стоять на одному рівні із захистом суверенітету і територіальної цілісності, забезпеченням її економічної безпеки. Рівень інформаційної безпеки активно впливає на стан політичної, економічної, оборонної та інших складових національної безпеки України, бо найчастіше реалізація інформаційних загроз — це нанесення шкоди в політичній, військовій, економічній, соціальній, екологічній сферах тощо.

В першому законодавчому визначенні поняття «інформаційна безпека» ототожнюється з поняттям «інформаційна безпека України», а саме: «Інформаційна безпека — стан захищеності життєво важливих інтересів людини, суспільства і держави, при якому запобігається нанесення шкоди через: неповноту, невчасність та невірогідність інформації, що використовується; негативний інформаційний вплив; негативні наслідки застосування інформаційних технологій; несанкціоноване розповсюдження, використання і порушення цілісності, конфіденційності та доступності інформації» [4]. Проблеми у сфері інформаційних відносин, формування інформаційних ресурсів і користування ними загострюються внаслідок політичного й економічного протистояння держав. Це стає актуальним у зоні забезпечення національної безпеки України. У ній чітко виділяється специфіка забезпечення інформаційної безпеки. Вона знайшла відображення в законах України «Про основи національної безпеки України» [3], «Про концепцію національної програми інформатизації» [1], «Про національну програму інформатизації» [2], а також у Стратегії національної безпеки України, яка затверджена указом Президента [5]. У Законі «Про основи національної безпеки України» вперше дано офіційну оцінку значущості й системної сутності інформаційної безпеки як невід'ємної складової національної безпеки України.

Важливим для інформаційної безпеки держави є досягнення стану її захищеності, тобто створення і підтримка відповідних інженерно-технічних потужностей та інформаційної організації, що відповідають реальним і потенційним загрозам, а також демографічному й економічному становищу країни. Питання забезпечення інформаційної безпеки актуальні тою або іншою мірою для всіх держав. Однак питома вага

інженерно-технічних і апаратно-програмних методів забезпечення національної безпеки в різних держав неоднакова і залежить від цілого комплексу умов, пов'язаних із імовірністю внутрішніх і зовнішніх загроз, характером відносин із суміжними державами й геополітичними центрами.

Отже, інформаційна безпека є однією із основних складових національної безпеки країни. Її забезпечення з використанням чітко сформульованої національної інформаційної політики значною мірою сприяло б досягненню успіху у виконанні завдань політичної, воєнної, економічної, соціальної та інших сферах державної діяльності. Зокрема, впровадження вдалої інформаційної політики може справити істотний вплив на зниження напруженості та розв'язання зовнішньополітичних і воєнних конфліктів. Під методологічними засадами інформаційної безпеки розуміємо єдність концептуальних, теоретичних і технологічних основ забезпечення на інформаційному рівні безпеки всіх сфер державної і суспільної діяльності (політичної, економічної, соціальної, воєнної, екологічної, духовної та ін.), а також сфер формування, обігу, накопичення і використання інформації (інформаційний простір, інформаційні ресурси, інформаційно-аналітичне забезпечення органів державного управління у всіх різновидах діяльності тощо). Предметом методології інформаційної безпеки є дослідження способів, методів, засобів і каналів реалізації загроз національним інтересам на інформаційному рівні та їх своєчасного виявлення, запобігання і нейтралізації.

Основні шляхи і напрями реалізації концептуальних положень інформаційної безпеки держави мають бути зазначені в науково обґрунтованій доктрині інформаційної безпеки, якої на сьогодні в Україні немає. Вона, як правило, розробляється на визначений період. Доктрина інформаційної безпеки держави є не тільки системою офіційно прийнятих поглядів щодо інформаційних та інших питань. Вона насамперед є керівництвом до дії. На основі доктринальних положень здійснюється широке коло політичних заходів і дій у зовнішній і внутрішній політиці держави. Доктрина інформаційної безпеки, будучи логічним продовженням Стратегії національної безпеки, розробляється законодавчими органами і політичним керівництвом держави. Її основні вимоги деталізуються в законодавчому й іншому нормативно-правовому актах, висвітлені в стратегії розвитку держави у вигляді цільових державних програм і проєктів.

Інформаційна безпека особистості суспільства і держави може бути ефективно забезпечена лише системою заходів, що мають цілеспрямований і комплексний характер. Особливе значення для формування і реалізації політики забезпечення інформаційної безпеки має грамотне використання політичного інструментарію. Практика вимагає розробки впливових механізмів захисту суспільних інформаційних відносин. Невизначеність в цьому питанні набула відображення в Законах України «Про інформацію» та «Про захист інформації в автоматизованих системах» та інших, в яких визначено диспозицію правопорушення, та не визначено відповідальності за них в адміністративно- та кримінально-правовому аспектах. В інформаційному праві особлива увага має приділятися виявленню та дослідженню недоліків як вітчизняних, так і зарубіжних правовідносин, регулюванню їх для уникнення помилок у правотворчості та правозастосуванні в Україні. Так само хотілося б підкреслити, що абсолютну надійність і безпеку в комп'ютерних мережах не зможуть гарантувати ніякі апаратні, програмні та будь-які інші рішення. У той же час звести ризик втрат можливе лише при комплексному підході до питань безпеки.

Підсумовуючи вище сказане, варто зазначити, що інформаційна безпека держави являє собою такий стан інститутів держави і суспільства, за якого забезпечується надійний захист національних інтересів країни і її громадян в інформаційній сфері, обов'язок забезпечення інформаційної безпеки як невід'ємної складової національної безпеки покладається на інформаційну організацію держави, є гарантом інформаційної безпеки держави та її інститутів, суспільства і громадян, стабільності політичного режиму в умовах процесів глобалізації, зростання загроз з боку міжнародного тероризму, ескалації діяльності екстремістських і сепаратистських рухів і організацій як усередині країни, так і за її межами. Актуальним науковим і практичним завданням у сфері забезпечення та розвитку інформаційної безпеки України є досягнення єдиного підходу до визначення оптимальних моделей і шляхів забезпечення інформаційної безпеки держави на основі виявлення найважливіших якісних і кількісних властивостей та параметрів цього явища.

Інформаційна безпека відіграє важливу роль у сучасному інформаційному суспільстві, оскільки безпечний доступ, безпечне використання інформації, її розповсюдження, поширення відіграє важливу роль у нашому громадянському правовому суспільстві. Тому варто дотримуватися вимог Законів України та не порушувати норми інформаційно-правового регулювання, згідно ЗУпДТ та ЗУпДПІ.

Література

1. Закон України «Про концепцію національної програми інформатизації» від 4 лютого 1998 року № 75/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1998. — № 27—28. — ст. 182.
2. Закон України «Про національну програму інформатизації» від 4 лютого 1998 року № 74/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1998. — № 27—28. — ст. 181.
3. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року № 964-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 39. — ст. 351.
4. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» від 09.01.2007 № 537-V // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2007, N 12, ст.102
5. Указ Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» від 12 лютого 2007 року № 105/200.

О.О. ДЕЙНЕГА,

студентка Навчально-наукового інституту права
Університету державної фіскальної служби України

Н.А. ЛИТВИН,

кандидат юридичних наук, доцент кафедри адміністративного права і процесу
та митної безпеки Університету державної фіскальної служби України

ІНФОРМАЦІЙНЕ ПРАВО У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Складно переоцінити значення інформаційного права у нашому житті. Дана галузь права є досить молодою, тож вона постійно вдосконалюється та набуває нових форм. Ще не так давно, наприкінці ХХ ст., інформаційне право не було таким поширеним та розвиненим у світі як сьогодні. Та зараз неможливо уявити своє життя без інформації, сучасних гаджетів та інших засобів зв'язку. Тож відбулася масова

інформатизація всіх сфер державної діяльності. Усі члени суспільства стали мати можливість вільно отримувати, поширювати, зберігати, передавати та поширювати інформацію, що в свою чергу призвело до значного збільшення кількості інформації та її носіїв.

Нині незаперечним є факт, що одночасно зі зростанням темпів розвитку суспільства і технологій зменшується час, протягом якого держава здатна забезпечувати секретність тієї чи іншої інформації, і це не в останню чергу пов'язано зі специфікою такої субстанції, як інформація [2, с. 19].

І так, процес інформатизації є наслідком розвитку інформаційних технологій і трансформації технологічного, продукт-орієнтованого способу виробництва в пост-індустріальний. В основі інформатизації покладені кібернетичні методи і засоби управління, а також інструментарій інформаційних і комунікаційних технологій.

Інформатизація є не стільки технологічним, скільки соціальним і, навіть, культурологічним процесом, який міцно зв'язаний зі значними змінами у способі життя населення. Такі процеси вимагають суттєвих зусиль не тільки влади, але й усього співтовариства користувачів інформаційно-комунікаційних технологій на багатьох. Ціллю інформатизації є трансформація рушійних сил суспільства, що повинне бути перенацілене на виробництво послуг, формування виробництва інформаційного, а не матеріального продукту.

У ході інформатизації вирішуються завдання зміни підходів до виробництва, модернізується уклад життя, система цінностей. Особливу цінність знаходить вільний час, відтворюються й споживаються інтелект, знання, що приводить до пріоритетності розумової праці. Звідси від громадян інформаційного суспільства потрібна здатність до творчості, зростає попит на креативні знання. Таким чином, «інформатизація» означає динамічний процес, а «інформаційне забезпечення» — вищий інформатизаційний рівень усіх соціальних процесів. Створення та функціонування інформаційних систем тісно пов'язані з розвитком інформаційних технологій — основних складових компонентів інформаційної системи [2, с. 17].

Необхідно зазначити позитивний та негативний вплив інформатизації на суспільство. Серед позитивних здобутків сучасної інформаційної цивілізації можна визначити такі:

- зростання можливості швидко здійснювати інформаційні зв'язки на великих відстанях, у тому числі між континентами;
- зростання можливості швидко, у великому обсязі сприймати та обробляти, зберігати інформацію на компактних (малогабаритних) технічних засобах;
- об'єднання різних технологій комунікації: теле-, радіо- та обчислювальної техніки.

Водночас ці позитивні соціальні явища супроводжуються негативними, серед яких:

- зростання можливості швидкого перехоплення, витоку, перекручення, знищення інформації;
- використання технічних засобів і технологій інформації в антисоціальній діяльності: воєнній; політичній; економічній.

Як узагальнення щодо негативного прояву інформаційного суспільства можна зазначити, що створюється загроза інформаційному суверенітету, інформаційній безпеці окремої держави, групи держав, регіонів, а також безпечному іс-

нуванню окремих людей [3, с. 14].

Варто зазначити, що стан інформаційного суспільства, перш за все, залежить від рівня розвитку законодавства України.

Сьогодні, рівень інформаційного суспільства не є занадто високим, але все ж таки, цьому питанню приділено достатньо уваги фахівцями різних галузей права.

Інформаційне право — це одна з галузей права, що постійно вдосконалюється та розширює свої межі. Дане право не може стояти на одному місці, адже йому сприяє активний розвиток технологій та інших засобів комунікації.

Література

1. Информатика : [учебник] / Под ред. проф. Н. В. Макаровой. — М. : Финансы и статистика, 2001. — 768 с.
2. Кормич Б.А. Інформаційне право. Підручник. — Харків: БУРУН і К., 2011. — 334 с.
3. Основи інформаційного права України: Навч. Посіб. В.С. Цимбалюк, В.Д.Гавловський, В.В. Гриценко та ін.; За ред.. М. Я. Швеця, Р.А. Калюжного та П.В. Мельника. — К.:Знання, 2004. — 274 с.

С.С. КАЧУР,

студентка юридичного факультету Університету державної фіскальної служби України

В.А. БАБИЧ,

кандидат юридичних наук, доцент кафедри адміністративного права і процесу та митної безпеки Університету державної фіскальної служби України

ОСОБЛИВОСТІ ПРОХОДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ В ОРГАНАХ ЮСТИЦІЇ

Проходження державної служби — це сукупність юридичних фактів, пов'язаних з виникненням, зміною та припиненням державно-службових відносин, а саме з прийняттям на державну посаду, службовою кар'єрою та припиненням служби [1, с. 6].

Традиційно виділяють наступні стадії (або етапи):

- 1) прийняття на службу;
- 2) просування по службі;
- 3) припинення служби.

Вступ на державну службу: загальні вимоги пов'язані передусім із правовим статусом осіб, зокрема, громадянство України. Також не можуть бути обраними або призначеними на посаду в державному органі та його апараті особи, які визнані у встановленому порядку недієздатними; мають судимість; у разі прийняття на службу будуть безпосередньо підпорядковані або підлеглі особам, які є їх близькими родичами чи свояками; в інших випадках, встановлених законами України. Спеціальні вимоги висуваються до особи в залежності від сфери державної служби та конкретного виду посади, на яку особа претендує. Такі вимоги стосуються рівня освіти, кваліфікації, фахової підготовки, стану здоров'я, стажу роботи тощо.

Із прийняттям на державну службу пов'язується категорія заміщення посади, яка здійснюється шляхом призначення, конкурсу або за контрактом. Порядок про-

ведення конкурсу для вступу на державну службу регулюється Положенням, що затверджується Кабінетом Міністрів України..

Для набуття практичного досвіду та перевірки професійної підготовки особи може проводитися стажування терміном до двох місяців із затвердженням заробітної плати.

Просування по державній службі: переміщення державного службовця по службі може здійснюватися: на вищу посаду з метою просування працівника по службі, на рівнозначну посаду з метою доцільнішого використання ділових якостей службовця, на нижчу посаду у випадках скорочення штату, за станом здоров'я, за власним бажанням, за результатами проведення атестації.

Державна служба в Україні є кар'єрною з окремими інститутами посадової державної служби. Розрізняють два види кар'єри — професійно-посадова (посади, які займає людина протягом свого життя) та внутрішньорганізаційна - послідовність посад, які займає працівник у межах однієї організації.

Службова кар'єра - це просування по службі державного службовця шляхом зайняття більш високої посади на конкурсній основі або шляхом присвоєння йому більш високого рангу.

Прийняття і просування по службі особи проводиться відповідно до категорій посад службовців, а також згідно з рангами, які їм присвоюються. Законом "Про державну службу" встановлено 7 категорій посад державних службовців й 15 рангів. При прийнятті на державну службу особі присвоюється ранг. Ранг залишається за особою і у випадку, коли вона перейшла на посаду нижчої категорії або залишила службу, а потім повернулася. Позбавлення рангу можливе лише за вироком суду.

Припинення державної служби: слід розрізняти поняття "припинення державної служби" та "відставка державного службовця". Власне припинення державної служби може відбуватися або шляхом звільнення або у зв'язку з відставкою. Відставкою є припинення державної служби службовцем, який займає посаду першої або другої категорії, за його письмовою заявою, за наявності таких підстав, як етичні переконання, стан здоров'я, незгода з рішенням державного органу тощо.

Рішення про прийняття відставки або відмову в ній приймається у місячний термін. У разі відмови у відставці державний службовець повинен продовжувати виконання службових обов'язків і має право на звільнення в порядку, передбаченому КЗППУ [1, с. 32].

Правовими засадами управління юстицією є закони: «Про нотаріат», «Про органи реєстрації актів громадянського стану», «Про державну виконавчу службу» укази Президента: «Про державну реєстрацію нормативних актів міністерств та інших органів виконавчої влади», «Про службу громадянства та реєстрації фізичних осіб», постанови КМУ: «Про затвердження Положення про державну реєстрацію нормативних актів міністерств, інших органів державної влади, органів господарського управління, що зачіпають права, свободи і законні інтереси громадян або мають міжвідомчий характер», «Про затвердження Положення про Вищу кваліфікаційну комісію при Міністерстві юстиції України», «Про утворення в системі органів Міністерства юстиції України служби громадянства та реєстрації фізичних осіб», Положення про обласні і Київське міське управління юстиції, Положення про районний, міський, районний в містах відділ державної виконавчої служби та ін.

Досить важливим є з'ясування системи органів юстиції, визначеної постановою КМУ «Про систему органів юстиції», яку складають:

- Міністерство юстиції;
- обласні та Київське міське управління юстиції;
- районні, районні в містах, міські управління юстиції.

На Міністерство юстиції покладаються такі основні завдання, як: підготовка пропозицій щодо проведення в Україні правової реформи та вдосконалення законодавства, сприяння розвитку правової науки; забезпечення захисту прав і свобод людини і громадянина; організаційне та матеріальне забезпечення судів; організація виконання судових рішень, робота з кадрами, експертне забезпечення правосуддя; організація роботи нотаріату; діяльність щодо реєстрації актів громадянського стану; розвиток правової інформації; здійснення міжнародно-правового співробітництва [2].

Управління юстиції беруть участь в організації здійснення на місцях державної правової політики; узагальнюють практику застосування законодавства; здійснюють державну реєстрацію нормативно-правових актів; перевіряють стан правової роботи в місцевих органах виконавчої влади та ін.

Слід звернути увагу на те, що органи юстиції здійснюють керівництво органами реєстрації актів громадянського стану, яке полягає в контролі за додержанням вимог законодавства про реєстрацію актів громадянського стану; розробці пропозицій щодо його вдосконалення; підготовці форм актів громадянського стану і форм звітності; наданні практичної та методичної допомоги органам реєстрації актів громадянського стану; здійсненні заходів щодо підвищення кваліфікації їх працівників [3].

При з'ясуванні питання про керівництво нотаріальними конторами, слід мати на увазі, що воно полягає у визначенні мережі і дислокації нотаріальних контор, організації їх роботи та здійсненні заходів щодо її вдосконалення, підборі і розставленні працівників державних нотаріальних контор, підвищенні їх кваліфікації. З цією метою створені Вища кваліфікаційна комісія при Мініюсті України та кваліфікаційні комісії нотаріату, які створюються при обласних управліннях.

Література

1. Оболенський О. Ю., Сороко В.М. Проходження державної служби// Київ. — 89 с.
2. Остапенко О. І., Ковалів М. В. Адміністративне право / Навчальний посібник // Київ. — 2011. — 531 с.
3. Стеценко С. Г. Адміністративне право України / Навчальний посібник. — Київ. — 2007. — 624 с.

Д.К. КОВАЛЬОВА,
студентка Навчально-наукового інституту права
Університету державної фіскальної служби України

Л.О. НІКІТІНА,
кандидат юридичних наук, доцент кафедри фінансового права
Університету державної фіскальної служби України

ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Угода про асоціацію між Європейським Союзом та Україною є комплексним договором, що охоплює політичні та економічні відносини України з Європейським Союзом. Торговельна частина Угоди передбачає створення Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі, яка є важливим компонентом Угоди в цілому. Передусім, ефективність реалізації «європейського вибору» України напряму залежить від пріоритетних напрямків зовнішньої політики та досягнення економічної мети, що передбачена Угодою, і полягає у модернізації української економіки за рахунок нарощування обсягів торгівлі з Європейським Союзом та іншими країнами, а також реформування регулювання економіки відповідно до передової європейської практики [1, с. 2].

Відтак, у контексті реалізації економічної мети доцільно говорити про перспективні напрями розвитку фінансових послуг як найбільшої за обсягом індустрії у світі, що, власне, й зумовлює актуальність даної роботи. За умови покращення економічного росту та бізнес-клімату Україна може стати привабливим об'єктом для іноземних і внутрішніх інвестицій. Тут діє пряма закономірність, що полягає у взаємозв'язку між стабільністю ринку фінансових послуг та економічною діяльністю країни. Варто зазначити, що дослідженням проблематики фінансових послуг займалися такі науковці, як О. Ящищак, С. Румянцева, Л. Баланюк, О. Картамишева, Л. Ільченко — Сюйва. Так, правову сутність фінансових інструментів, що обертаються на вітчизняному ринку фінансових послуг, з'ясовували В. Яроцька, К. Масляєва, І. Плахіна та інші. Однак, дослідженню фінансових послуг як інституційного поняття фінансового права з урахуванням положень Угоди про асоціацію, у науці приділено недостатньо уваги, що обумовлює мету даної роботи.

Існує необхідність визначити, що є фінансовими послугами. Так, під поняттям «фінансові послуги» прийнято розуміти послуги фінансового посередництва або послуги з кредитування. На практиці прикладом організацій, що надають фінансові послуги є банки, страхові, інвестиційні, лізингові, брокерські компанії тощо.

Фінансові послуги складають великий і зростаючий сектор фактично у всіх розвинених економіках і таких, що розвиваються. Темпи зростання цього сектора особливо високі в тих економіках, які зазнають стрімкої модернізації. Торгівля фінансовими послугами також зростає швидкими темпами внаслідок комбінації нових і зростаючих ринків у країнах, що розвиваються та з перехідною економікою, лібералізації фінансів і торгівлі, використання нових фінансових інструментів і стрімких технологічних змін. Проте, сектор фінансових послуг набагато важливіший, ніж його прямий вплив на економіку.[2, с. 415] На думку Солошкіної І.В., це пояснюється, передусім, тим, що фінансові послуги є основою сучасної економіки. Будь-яка господарська дія-

льність завжди залежить від послуг, які забезпечуються фінансовим сектором. Об'єктивною передумовою функціонування ринку фінансових послуг є необхідність посередництва у взаємовідносинах між економічними агентами з приводу перерозподілу фінансових ресурсів. Кошти можуть бути в наявності в одних суб'єктів господарювання, а інвестиційні потреби виникають в інших. Ринок фінансових послуг виконує роль посередника руху коштів від їх власників до користувачів [3, с. 7].

Необхідно також з'ясувати особливості фінансових послуг з метою конкретизації суті даного інституту фінансового права. У подальшому це надасть змоги правильно структурувати перспективи розвитку фінансових послуг та приведення таких у відповідність до Угоди про асоціацію.

Так, Л.К. Воронова, аналізуючи чинне законодавство України, а саме Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» пропонує визначати ознаки фінансової послуги наступним чином:

- 1) фінансова послуга передбачає здійснення операцій з фінансовими активами, до яких належать кошти, цінні папери, боргові зобов'язання та право вимоги боргу, що не віднесені до цінних паперів;
- 2) метою надання фінансової послуги є одержання прибутку чи збереження реальної вартості фінансових активів;
- 3) право на надання фінансових послуг належить фінансовим установам, кредитним установам — у випадку надання фінансових кредитів, а також фізичним особам — суб'єктам підприємницької діяльності (у випадку наявності прямої вказівки на це у законі);
- 4) підставою для надання фінансових послуг є відповідний договір [2, ст. 512].

У контексті фінансових послуг доцільно акцентувати увагу на ринку фінансових послуг, як особливій формі організації руху фінансових ресурсів в економічній системі, що за своїм призначенням має забезпечити юридичним, фізичним особам і державі належні умови для залучення необхідних коштів і продажу тимчасово вільних грошових засобів. За економічною сутністю ринок фінансових послуг — це економічні відносини, що виникають між фінансовими посередниками та іншими економічними агентами з приводу розподілу фінансових ресурсів, купівлі-продажу тимчасово вільних коштів і цінних паперів. Загальновідомим є той факт, що суб'єктами відносин на цьому ринку є фінансові послуги. Таким чином, прослідковується нерозривний зв'язок між фінансовими послугами та ринком фінансових послуг, тому, на нашу думку, беручи до уваги дослідження перспектив розвитку фінансових послуг у контексті євроінтеграції, не можливо не досліджувати закономірності розвитку ринку фінансових послуг.

Так, частина III «Економічне співробітництво» Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та Україною передбачає комплексне прийняття Україною європейської системи регулювання банківського ринку, ринку страхових послуг та ринку цінних паперів. Говорячи про перспективи розвитку фінансових послуг, слід акцентувати на правовому аспекті, що знаходить свій прояв у специфіці правового регулювання. Нормативні приписи рекомендаційного характеру Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та Україною щодо регламентації фінансової діяльності спрямовують Україну на докорінну зміну процесуального порядку регулювання фінансових ринків з метою забезпечення його «поступового приведення у відповідність» до

норм Європейського Союзу у сфері банківської діяльності, страхування, цінних паперів та управління активами [4].

Тож, на які перспективи слід очікувати у контексті імплементації норм європейського законодавства? Зближення охопить велику кількість законодавчих актів Європейського Союзу, в цілому 51 (перелік наведений в Додатку XVII-2 до Угоди про асоціацію), при цьому їх запровадження може бути відкладене не більше, ніж на чотири роки. Тим не менше, крім цього існує незначна кількість основних регуляторних актів, що мають системну важливість, а також велика кількість інших технічних положень для імплементації основних регуляторних актів [1, с. 139].

Стосовно імплементації міжнародних стандартів ст. 127 Угоди про асоціацію закликає Україну “докладати необхідних зусиль” для застосування взаємно узгоджених стандартів, а саме:

- «Основні принципи ефективного банківського нагляду» Базельського комітету;
- «Основні принципи страхування» Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS);
- «Цілі та принципи регулювання обігу цінних паперів» Міжнародної організації комісій з цінних паперів (IOSC);
- Угода про обмін інформацією з питань оподаткування (OECR);
- Заява країн-членів «Групи двадцяти» про прозорість інформації та обмін інформацією для цілей оподаткування;
- «Сорок рекомендацій» та «Дев'ять спеціальних рекомендацій стосовно боротьби із фінансуванням тероризму» Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) [1, с. 138].

Необхідно визначити пріоритети реформ та наближення законодавства, що дасть змогу стверджувати про перспективні напрямки економічного розвитку держави загалом. Таким чином, урядом України було складено детальний план дій та Комплексну програму розвитку фінансових ринків України до 2020 року, у якій включено зобов'язання відповідно до Угоди з ЄС із тими, які були укладені з іншими міжнародними партнерами і, звичайно, враховано внутрішні потреби. Однак, на нашу думку, втілення у подальшому імplementованих законодавчих норм у реальну фінансову діяльність країни суттєво не покращить економічну ситуацію, попри усі зусилля українського уряду. Причиною цього є зовнішній борг країни, який буде ефективно погашено унаслідок зміцнення платоспроможності України.

Зрештою, цілком зрозуміло, що зміцненню фінансових позицій України мають також слугувати легалізація та повернення в Україну вивезених коштів, удосконалення зовнішньоекономічної діяльності, її геостратегічна диверсифікація, поліпшення умов міжнародної торгівлі.

Література

1. М. Емерсон, В. Мовчан Поглиблення відносин між ЄС та Україною / — CEPS, ІЕД — К.: 2016. — 255 с.
2. Словник фінансово-правових термінів / [за заг. ред. д. ю. н., проф. Л. К. Воронової]. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — К.: Алерта, 2011. — 558 с.
3. Солошкіна І. В. Фінансові послуги як правова категорія: поняття, суттєві сторони та інші ознаки / І. В. Солошкіна // Форум права. — 2013. - № 4. — С. 388—394

4. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_UkraineEU_Association_Agreement_\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_UkraineEU_Association_Agreement_(body).pdf)

О.С. КРЕМЕНОВСЬКА,

студентка Навчально-наукового інституту права
Університету державної фіскальної служби України

Н.А. ЛИТВИН,

кандидат юридичних наук, доцент кафедри, с.н.с.
Університету державної фіскальної служби України

«СУЧАСНЕ ІНФОРМАЦІЙНЕ СУСПІЛЬСТВО»

Інформаційне суспільство не так давно почало розвиватись у світі. Дивлячись на постійні удосконалення та розвиток інформаційних і комунікаційних технологій, створення нових знань для ефективного вирішення завдань управління суспільством і демократизації суспільного життя. Становлення інформаційного суспільства пов'язане із розвитком засобів, які створюються для покращення умов життя суспільства.

Інформаційне суспільство-це теоретична концепція постіндустріального суспільства, історична фаза можливого еволюційного розвитку цивілізації, в якій інформація і знання продукуються в єдиному інформаційному просторі. Головними продуктами виробництва інформаційного суспільства мають стати інформація і знання [1].

Характерними рисами і ознаками інформаційного суспільства є:

- формування єдиного інформаційно-комунікаційного простору країни, як частини світового інформаційного простору, повноправна участь України в процесах інформаційної і економічної інтеграції регіонів, країн і народів;
- становлення і в подальшому домінування в різних сферах перспективних інформаційних технологій, засобів обчислювальної техніки і телекомунікацій;
- створення і розвиток ринку інформації і знань як факторів виробництва на додаток до ринків природних ресурсів, праці і капіталу, перехід інформаційних ресурсів суспільства в реальні ресурси соціально-економічного розвитку, фактичне задоволення потреб суспільства в інформаційних продуктах і послугах;
- зростання ролі інформаційно-комунікаційної інфраструктури в системі суспільного виробництва;
- підвищення рівня освіти, науково-технічного і культурного розвитку за рахунок розширення можливостей систем інформаційного обміну на міжнародному, національному і регіональному рівнях і, відповідно, підвищення ролі кваліфікації, професіоналізму і здібностей до творчості як найважливіших характеристик послуг праці;
- створення ефективної системи забезпечення прав громадян і соціальних інститутів на вільне одержання, поширення і використання інформації як найважливішої умови демократичного розвитку.

Розвиток та поширення використання засобів масової інформації, радіо та телепередач, використання мережі Інтернет, де кожна людина може черпати ту інфо-

рмацию, яка є необхідною для комфортного існування у світі. Інформаційне суспільство надає можливість швидкій зміні та удосконалення суспільно-економічних, політичних прав громадян для належного рівня життя у демократичній, інформаційно розвиненій державі. Зауважимо, що саме інформаційна індустрія підтримує процес інформатизації суспільства.

Інформаційна індустрія — це засіб для переходу від індустріального суспільства до інформаційного. Інформаційне суспільство не може бути ізольоване, тому інформатизація суспільства веде до інформаційної єдності всієї цивілізації [2].

Проте, інформатизація суспільства має свої негативні фактори:

- 1) втручання в приватне життя (несанкціонована електронна пошта, реклама, віруси);
- 2) інформаційна криза;
- 3) відірваність тих, хто занадто захоплюється інформаційними технологіями, від реального життя.

Інформаційне суспільство є безперечним досягненням людей у розвитку держави, суспільства, технологій, але має чимало негативних факторів таких, як деградація суспільства в культурному розвитку, комунікативних особливостях замінюючи особисте спілкування на спілкування в соціальних мережах.

У зв'язку із збільшенням виробництва комп'ютерів і розширенням мережі Інтернет світ починає «хитатися» під потоком інформації, заявили учені в Каліфорнії. Згідно результатам досліджень, проведених Каліфорнійським університетом, більше 90% інформації зберігається в цифровій формі в комп'ютерах, таким чином займаючи менше місця, ніж на папері, у фільмах і відеозаписах. В цілому в мережі Інтернет зібрано близько 550 мільярдів документів, і щодня створюється ще 7,3 мільйони нових сторінок. За словами вчених університету, кожен житель в будь-якій точці земної кулі може мати доступ до інформації в мережі Інтернет. Згідно з дослідженням, це забезпечує комфортність, швидкість використання інформації, але одночасно збільшує можливість виникнення кіберзлочинності, порушення прав осіб у використанні інформації [3].

Світ розвивається і нинішні досконалі технології через декілька років стануть ще більш досконалими. Всі інфраструктурні галузі, серед яких культура й освіта, туризм та охорона здоров'я, транспорт і торгівля, у своєму розвитку опиратимуться на досягнення інформаційної революції, і використовуватимуть інфокомунікаційні засоби й послуги у своїй діяльності. глобалізація інформаційних і телекомунікаційних секторів веде до створення й розвитку Глобальної інформаційної інфраструктури, у рамках якої утвориться Українська інформаційна структура. У результаті цього створюється єдиний інформаційний простір без кордонів. Забезпечення входу України в Глобальну інформаційну систему, відкритого інформаційного обміну з іншими країнами має дуже важливе політико-правове значення. Підвищується правова грамотність населення, підсилюються процеси демократизації держави, поліпшуються можливості реалізації прав на свободу слова, запозичення тих правових елементів в інших країнах, яких не вистачає в Україні. Створюється повна реалізація принципів свободи слова через електронні засоби масової інформації [4].

Людина постійно зіштовхується із чимсь новим і несподіваним. Зникають колишні й з'являються нові види професійної діяльності, інституційна структура суспільства змінюється протягом життя одного покоління. Все більше і більше постає

потреба у використанні інформації, удосконаленні та оформленні належного рівня життя, що веде до створення більш досконалого інформаційного суспільства.

Література

1. Чугунов А.В. Розвиток інформаційного суспільства: теорії, концепції і: Навчальний посібник. — СПб.:Ф-т філології і чомусь мистецтв СПбГУ, 2007. — 98 с.
2. Мелюхин І.С. Інформаційне суспільство: витоки, проблеми, тенденції розвитку. — М., Видавництво МДУ, 1999.
3. Вороніна Т. П. Інформаційне суспільство: сутність, риси, проблеми. М., 1995. — 111 с.
4. Тоффлер О. Третя волна //США — економіка, політика, ідеологія. — 1982. — №3.

Я.А. ЛИХОЛАТ,

студентка Навчально-наукового інституту права
Університету державної фіскальної служби України

В.А. БАБИЧ,

кандидат юридичних наук, доцент кафедри адміністративного права і процесу
та митної безпеки Університету державної фіскальної служби України

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОПОРУШЕНЬ У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку державності в Україні зростає кількість правопорушень, особливо у сфері економіки. Для вирішення проблеми необхідна не тільки цілеспрямована діяльність правоохоронних органів у застосуванні покарання до осіб, які вчинили правопорушення, але й належна та ефективна система контролю та попередження правопорушень з боку правоохоронних органів, що є набагато вигіднішим для держави.

Актуальність даного питання полягає в тому, що регулювання економіки є однією з найважливіших функцій держави в умовах ринкового господарювання, особливо в період трансформаційних перетворень, що охоплюють всі сфери життєдіяльності держави, оскільки економіка встановлює правові основи управлінських рішень, забезпечує формування інфраструктури та розвиток необхідних і вигідних для суспільства і держави економічних правовідносин.

Згідно з ч. 1 ст. 9 Кодексу України про адміністративні правопорушення (КУпАП) адміністративним правопорушенням (проступком) є протиправна, винна (умисна або необережна) дія чи бездіяльність, що посягає на державний або громадський порядок, власність, права та свободи громадян, на встановлений порядок управління та за яку передбачено адміністративну відповідальність. В. Д. Понікаров під економічними правопорушеннями пропонує розуміти протиправну діяльність, яка охоплює різні сторони зловживання державною та економічною владою, посягає на порядок управління фінансово-господарською діяльністю, завдає суттєвої шкоди економічній безпеці країни, матеріальної та моральної шкоди інтересам держави, більшості підприємницьких структур і громадян, має інтелектуальний характер, здійснюється під прикриттям законної економічної діяльності або з використанням службового стану як фізичними, так і юридичними особами, з метою незаконного одержання доходів [1, с. 15].

В. Сидоренко виокремлює такі ознаки економічних правопорушень:

- є протиправними, винними діями, що посягають на економічну сферу;
- передбачають порушення норм законодавства у сфері господарювання, торгівлі, фінансів, банківської справи та податків, а також митної діяльності;
- підпадають під визначення відповідних складів правопорушень законами (зокрема, на сьогодні це КУпАП та Митний кодекс);
- порушують економічні умови діяльності суб'єктів господарювання або економічні права осіб;
- завдають шкоди, як правило, матеріальній, державі, фізичним та юридичним особам;
- суб'єктами вчинення можуть бути як підприємці, так і інші особи, які сприяють провадженню економічної діяльності [2, с. 301].

На вчинення правопорушення у сфері економіки впливає низка причин, які обумовлені суспільно-економічним розвитком держави, зокрема:

1. Високий рівень безробіття;
2. Недоліки в господарській діяльності;
3. Неналежний рівень реалізації економічних прав та свобод;
4. Недоліки контрольної та культурно-виховної діяльності.

Аналізуючи чинний Кодекс України про адміністративні правопорушення, необхідно зазначити, що економічними правопорушеннями є правопорушення:

- у сфері господарювання (господарські);
- у сфері торгівлі;
- у сфері фінансів та банківської діяльності;
- у податкових відносинах;
- щодо митних правил.

Встановлення адміністративної відповідальності в економічній сфері, нарівні з кримінальною, має важливе значення для забезпечення інтересів держави, фізичних та юридичних осіб. Особливо важливе значення має встановлення адміністративної відповідальності сьогодні, в умовах гуманізації законодавства та декриміналізації значної частини правопорушень. При цьому встановлення різних санкцій за адміністративні проступки у різних сферах дозволяє встановити охорону тих суспільних відносин, які є головними та найбільш важливими для держави та суспільства. А економічна сфера є стратегічно важливою для розвитку держави, інтеграції її в міжнародне співтовариство, забезпечення соціальних гарантій для населення. Тому порушення в цій сфері негативно впливають не тільки на окремих суб'єктів, а й на стан країни в цілому, що зумовлює необхідність подальшого вдосконалення законодавства для боротьби з такими проступками [2, с. 305].

Особливе значення мають адміністративна преюдиція, яка відображається в практичній діяльності органів державної влади та спрямована на захист правопорядку у економічній сфері. Сутність преюдиції полягає в тому, що при повторності вчинених правопорушень збільшується розмір стягнень їх вчинення. В такому випадку вчинені правопорушення розглядаються повторно, а розмір адміністративних стягнень може збільшуватись, оскільки не завжди виховний вплив першого стягнення має позитивний характер. Термін настання умов, за які застосовується адміністративна преюдиція становить один рік, що дає уніфікувати можливості органів державної влади, які можуть застосовувати адміністративні стягнення.

Наприклад, ст. 104 Кодексу України про адміністративні правопорушення передбачає, що потрава посівів, зіпсуття або знищення зібраного врожаю сільськогосподарських культур, що знаходиться у полі, пошкодження насаджень колективних сільськогосподарських підприємств, інших державних і громадських чи фермерських господарств тягнуть за собою накладення штрафу на громадян від одного до п'яти неоподатковуваних мінімумів доходів громадян і на посадових осіб — від трьох до семи неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Повторна ж потрава посівів, зіпсуття або знищення зібраного врожаю сільськогосподарських культур, що знаходиться у полі, повторне пошкодження насаджень худобою чи птицею протягом року після накладення штрафу за таке саме правопорушення тягнуть за собою накладення штрафу на громадян від трьох до семи неоподатковуваних мінімумів доходів громадян і на посадових осіб — від п'яти до восьми неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [3, с. 60].

Отже, проаналізувавши причини та характер правопорушень у сфері економіки, необхідно визначити, що ефективна діяльність органів державної влади щодо забезпечення профілактики адміністративних правопорушень та здійснення виховних заходів стосовно правопорушників будуть сприяти захисту національних економічних інтересів. Забезпечення достатнього рівня економічної безпеки є необхідною умовою розвитку правової демократичної держави та здійснення основних стратегічних завдань.

Література

1. Поникаров В. Д. Судебно-бухгалтерская экспертиза : [учеб. пособ.] / В. Д. Поникаров и др. — Х. : Арсин, 2002. — С. 15.
2. Сидоренко В.В. Роль адміністративної відповідальності у протидії адміністративним правопорушенням / В.В. Сидоренко // Публічне право. — 2011. — № 3. — С. 301–307.
3. Кодекс України про адміністративні правопорушення: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 15 квіт. 2015 року: (офіц. текст). — К.: Паливода А.В., 2015. — С. 60.
4. Шута О.В. Адміністративна преюдиція вправопорушеннях у сфері економіки // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія юридична / Головний редактор М.М. Цимбалюк. — Львів: ЛьвДУВС, 2012. — Вип. 3. — С. 328.
5. Кравчук М.Ю. Напрями удосконалення інституту адміністративної відповідальності у галузі сільського господарства//Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки : зб. наук. пр. / Херсон. держ. ун-т. — Херсон: [б. в.], Випуск 2. Том 2. 2015 — С. 152.

М.В. САВЧУК,

студентка юридичного факультету Університету державної фіскальної служби України

Н.А. ЛИТВИН,

кандидат юридичних наук, доцент кафедри адміністративного права і процесу
та митної безпеки Університету державної фіскальної служби України

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Однією зі складових економічної безпеки України в сучасних умовах є фінансова безпека яка, в свою чергу, є основою національної безпеки держави. Міць і національна безпека держави, як запорука стабільності, незалежності країни та умов ефективності життєдіяльності суспільства, характеризуються, перш за все, станом захищеності економіки від загроз з фінансового боку [2, с. 132]. Від її рівня залежить реалізація національних інтересів та стабільний економічний розвиток. Забезпечення фінансової безпеки набуває особливої актуальності у період фінансово-економічної кризи, яка супроводжується частковою втратою внутрішньої та зовнішньої платоспроможності, нестабільністю курсу національної грошової одиниці, інфляцією, зниженням рівня доходів населення тощо. Побудова європейської країни, з розвинутою економікою та системою захисту економічних та соціальних інтересів держави, підприємства та громадянина є основною для сучасної України.

Фінансова безпека — це захищеність фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин, певний рівень незалежності, стабільності та стійкості фінансової системи країни в умовах впливу на неї зовнішніх і внутрішніх факторів [4, с. 223]. Механізмом забезпечення такої безпеки є сукупність організаційних та інституційно-правових заходів впливу, які спрямовані на своєчасне виявлення, попередження та ліквідацію загроз фінансовій безпеці держави. Він реалізовується завдяки відповідній фінансовій політиці (стратегії і тактиці), визначенню об'єктів, суб'єктів, загроз, способів та методів забезпечення безпеки.

Досліджуючи питання фінансової безпеки держави, вітчизняні науковці підкреслюють, що сутність фінансової безпеки полягає в нормальному функціонуванні економічної системи взагалі, у можливості нормальної роботи внутрішньої економічної системи та безболісному включенні її до світової економічної системи [7, с. 236]. Схожий погляд мають й інші дослідники, які під системою забезпечення безпеки розуміють сукупність організаційно об'єднаних органів управління, сил та засобів, призначених для вирішення завдань [6, с. 208].

Забезпечення фінансової безпеки, як зазначають науковці, неможливо без створення єдиної державної інформаційної бази, яка б охоплювала всі фінансово-кредитні установи [1, с. 32].

Інформаційне забезпечення — сукупність різних методів, форм та засобів, спрямованих на отримання та обмін необхідною інформацією щодо можливих і потенційних загроз фінансовій безпеці держави [4]. Воно пов'язане з економічним забезпеченням, яке передбачає фінансування заходів у цій сфері, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки держави за рахунок коштів Держбюджету та інших джерел, які не заборонені законодавством України. Зв'язок інформаційного забезпечення з політичним забезпеченням фінансової безпеки полягає у доступі до пуб-

лічної інформації щодо демократичних форм та інститутів, повноважень органів законодавчої, виконавчої та судової влади та посадових осіб у сфері забезпечення фінансової безпеки.

Неможливо вживати заходи з інформаційного забезпечення без оперативно-розшукового забезпечення, тобто без сукупності оперативно-розшукових засобів, спрямованих на отримання та обмін необхідною оперативно-розшуковою інформацією щодо фактів правопорушень у сфері фінансової діяльності. Така інформація може використовуватися для інформування відповідних державних органів як привід та підстава для порушення кримінальної справи, а також для попередження та припинення злочинів і розшуку злочинців, причетних до їх вчинення. Фінансова безпека залежить від рівня правового регулювання фінансових та інших правовідносин, причиною правопорушень яких є недосконалі норми чинного законодавства. Такий зв'язок передбачає насамперед механізм доступу до інформації про систему правових засобів, спрямованих на захист фінансових інтересів особи, суспільства, держави, її адміністративно-територіальних утворень, гарантування фінансової незалежності України та захист її фінансової системи від внутрішніх та зовнішніх загроз.

Роль інформаційного забезпечення у гарантуванні фінансової безпеки держави полягає у:

- сфері політичного забезпечення, яке здійснюється через механізм доступу до інформації щодо діяльності органів законодавчої, виконавчої та судової влади;
- сфері економічного забезпечення — шляхом фінансування заходів у цій сфері та вживання інших заходів економічного характеру;
- сфері наукового забезпечення: діяльність науковців із метою забезпечення уповноважених органів та їх посадових осіб необхідною інформацією;
- сфері правового забезпечення — через механізм доступу до інформації про систему правових засобів, спрямованих на захист фінансових інтересів особи, суспільства, держави, її адміністративно-територіальних утворень, гарантування фінансової незалежності України та захист її фінансової системи від внутрішніх та зовнішніх загроз [3].

Таким чином, фінансова безпека — це захищеність фінансових інтересів, а забезпечення фінансової безпеки — це діяльність, яка безпосередньо спрямована на захист таких інтересів як всередині держави, так і за її межами. Без забезпечення фінансової безпеки практично неможливо вирішити жодну із проблем, які постають перед країною на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тому для того, щоб рівень соціально-економічного життя покращився необхідно переглянути та удосконалити діючу нормативно – правову базу в галузі фінансово-економічної безпеки і на її основі розробити концепцію фінансової безпеки України, яка б враховувала специфіку кожного регіону, тим самим посилюючи економічну безпеку країни в цілому, а також переглянути податкову політику, у сфері посилення платіжного контролю всіх суб'єктів господарської діяльності [8, с. 14].

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): моногр. / О.І.Барановський. — К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2004. — 759 с.
2. Возженников А. В. Национальная безопасность: теория, политика // Стратегия / А. В. Возженников. — М. : НПО «МОДУЛЬ», 2000. — 240 с.
3. Дмитренко Е. С. Місце інформаційного забезпечення у системі фінансової безпеки держави [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/iblsd/2011_3/_private/2desfss.pdf.
4. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : моногр. / М.М.Єрмошенко. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т 2001. — 399 с.
5. Інформаційна безпека України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : uk.wikipedia.org/wiki/інформаційна_безпека_України.
6. Ліпкан В.А. Національна і міжнародна безпека у визначеннях та поняттях / В.А.Ліпкан, О.С.Ліпкан, О.О.Яковенко. — К. : Текст, 2006. — 256 с.
7. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / за ред. В. М. Геєця. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. — 240 с.
8. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О. Савицька // Економічний форум. — 2012. — №3. — с.140.

Н.В. ХІМІЧ,

студентка юридичного факультету Університету державної фіскальної служби України

В.А. БАБИЧ,

кандидат юридичних наук, доцент кафедри адміністративного права і процесу та митної безпеки Університету державної фіскальної служби України

АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ

Процеси побудови в Україні демократичної соціальної правової держави, головним завданням якої є утвердження і забезпечення прав і свобод людини, в першу чергу полягають у забезпеченні соціально-економічних відносин та їх регулювання згідно Конституції України. Основною метою досягнення цих завдань є ефективне використання механізму адміністративно — правового регулювання економіки в Україні. Незважаючи на те, що розвиток економіки розвивається згідно економічним законам, вчені неодноразово довели, що без застосування методів адміністративного регулювання неможливо досягнути її високого рівня розвитку. У цілому весь процес регулювання економічних процесів в Україні зосереджено у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі.

Економіку визначають як єдиний комплекс господарських відносин, що охоплює усі ланки виробництва, торгівлі та обміну в суспільстві. Розвиток законодавства з питань комплексного регулювання економічних відносин з урахуванням інтересів різних категорій осіб: суб'єктів господарювання, їх об'єднань, споживачів, найманих працівників, територіальних громад, держави, а також міжнародної спільноти, пов'язаний зі змінами в правових формах регулювання економічної сфери, переходом до ринкових механізмів.

Держава в особі її органів влади здійснює економічну й соціальну політику з метою комплексного та збалансованого забезпечення інтересів усіх верств населення, стимулює ринкову економіку, забезпечує ефективність її функціонування з одночасним обмеженням і запобіганням негативним наслідкам економічної влади власників, особливо монополістів: гарантує захист національних інтересів і внутрішнього ринку від зовнішньої економічної та політичної експансії. Основною метою адміністративно-правового регулювання у сфері економіки є виконання завдань, що впливають на організацію ринку, ринково-конкурентних відносин, досягнення економічних, соціальних та фінансових цілей, спрямованих на підтримку та забезпечення ринкового порядку в державі, корегування розподілу ресурсів з метою впливу на господарюючу структуру та структуру національного продукту.[1, с. 262]

Досліджуючи адміністративні (прямі) методи регулювання можна виділити такі ознаки як: директивність, наказовий характер, однозначність команд, які не залишають можливості вибору варіантів, наявність великого апарату, контролюючого виконання команд, пряму дію на волю підлеглих. Економічним (непрямим) методам регулювання властиві такі ознаки як: здійснення управління через створення ситуацій, що дозволяють зацікавити підлеглих у взаємодії, надання керованим можливості вибору моделі поведінки, обмежений контроль з боку суб'єкта, що керує, або лише нагляд за виконання команд, що дозволяє йому здійснювати втручання лише шляхом звернення до суду і т.п. [2, с. 66]

Адміністративно-правове регулювання відносин у сфері економіки здійснюється за кількома основними напрямками:

- 1) забезпечення стратегічних пріоритетів економічного розвитку
- 2) впорядкування відносин власності шляхом визначення тих сфер економіки, які можуть сформуватися щодо об'єктів недержавної власності, та механізму їх набуття, наприклад, шляхом приватизації, а також антимонopolного регулювання (створення конкурентного середовища) та чітке закріплення статусу суб'єктів державної власності;

- 3) адміністративно-правове регулювання зовнішньоекономічних відносин.

До видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюють в Україні суб'єкти цієї діяльності, належать: експорт та імпорт товарів, капіталів та робочої сили; надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України;

- 4) адміністративно-правові засоби державного впливу у сфері економіки: реєстрація, ліцензування, квотування, сертифікація, надання дозволів, реалізація адміністративно-юрисдикційних повноважень тощо.

Ліцензія-спеціальний дозвіл на право займатися певним видом діяльності, спрямований на захист економічних інтересів держави.

Квота - визначає частку суб'єктів ринку у виробництві, споживанні, експорті, імпорті і т.ін. товарів і послуг. Квотування здійснюється з метою створення конкурентного середовища, захисту вітчизняного ринку, стабілізації цін на внутрішньому ринку.

Стандарти - це єдині вимоги, норми за типами, марками, параметрами, розмірами і якістю виробів, а також за величинами вимірювань, методами випробувань та контролю, правилами пакування, маркування та зберігання продукції, технології виробництва. Дотримання державних стандартів є обов'язковим для всіх суб'єктів економічної діяльності.[1, с. 260]

Норма один з найважливіших засобів державного регулювання економіки, що здійснюється засобами адміністративних методів. За їх допомогою проводяться планово-економічні розрахунки, регулювання у сферах виробництва, праці, соціального захисту населення, охорони навколишнього середовища тощо.

Санкції - це заходи держави, спрямовані на покарання суб'єктів ринку, які не виконують установлених правил діяльності. У порядку економічних санкцій держава може вимагати сплати неустойки, штрафів, пені за невиконання суб'єктами ринку певних зобов'язань, а також вилучати на користь державного або місцевого бюджетів виручку від незаконної діяльності.[1, с. 280]

Державне замовлення - це договір між державою та суб'єктом господарювання на виготовлення певного товару чи виконання певного виду послуг з метою задоволення соціально економічних потреб споживача чи розвитку пріоритетних або суспільно необхідних галузей і виробництв, стимулювання науково-технічного прогресу. Держзамовлення є інструментом як адміністративного, так і економічного регулювання. У випадку адміністративного регулювання державне замовлення є обов'язковим та застосовується, насамперед, до підприємств, які повністю чи частково перебувають у державній власності, а також до підприємств-монополістів. [1, с. 265]

Основними суб'єктами адміністративно-правового регулювання в сфері економіки є: Президент України; Кабінет Міністрів України; профільні міністерства, комітети, відомства; місцеві державні адміністрації; виконавчі органи сільських, селищних, міських рад.

Найбільш значущим, за юридичною силою, обсягом повноважень щодо управління економічними процесами в державі володіє Президент України. Вони встановлені Конституцією України (ст. 106) і насамперед полягають у тому, що Президент визначає основні напрями зовнішньої і внутрішньої, у тому числі й економічної, політики, впливає на розстановку кадрів і утворення управлінських структур у цій сфері.

Отже, виходячи з усього вищевказаного можемо побачити, що методи адміністративно-правового регулювання у сфері економіки — це сукупність способів, прийомів та засобів здійснення безпосереднього та цілеспрямованого впливу державних органів, у межах визначеної за ними компетенції на сферу економіки України.

Література

1. Адміністративне право України: Підручник: За заг.ред. д.ю.н., проф. Коломoeць Т.О. — Київ: „Істина”, 2008.
2. Петрова Т.В. «Економічне регулювання в системі методів регулювання в сфері охорони навколишнього середовища». — 2009. — С. 66—69.

МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ ТА МІЖНАРОДНЕ ПРАВО

Н.В. ПИЛЬГУН,

к.ю.н., доцент кафедри теорії та історії держави і права
Навчально-наукового юридичного інституту Національного авіаційного університету

Д.А. БІДЮК,

студентка Навчально-наукового юридичного інституту
Національного авіаційного університету

АДАПТАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ

З часу набуття незалежності Україною магістральним напрямом її зовнішньої політики був курс на європейську інтеграцію. Безпосередньою правовою підставою для проведення широкомасштабних перетворень на законодавчому рівні стало підписання та набрання чинності Угоди про партнерство і співробітництво (УПС) між Україною, Європейськими співтовариствами та їх державами-членами 1994 р.1, яка відповідно до ч. 1 ст. 9 Конституції України є частиною національного законодавства. Принципового значення для розуміння характеру відносин між Європейським Союзом і Україною набувають положення ч. 1 ст. 51 УПС, в яких зазначається, що Сторони визнають важливою умовою для зміцнення економічних зв'язків між Україною та Європейським Союзом зближення існуючого і майбутнього законодавства України із законодавством Співтовариства. Сторони дійшли висновку, що ефективність їх зв'язків безпосередньо залежить від близькості законодавства України і ЄС. Засвідчуючи серйозність своїх намірів щодо співробітництва з Союзом, за цією ж статтею УПС Україна взяла на себе одностороннє зобов'язання вжити заходів для забезпечення того, щоб її законодавство поступово було приведене у відповідність до законодавства ЄС. Створюючи національну державну правову систему у відповідності до європейських норм, необхідно проводити одночасно із адаптацією вже існуючих законів, приймаючи нові узгоджені із правовим полем ЄС законодавчі акти [2, с. 7-8].

Підписання Україною Угоди про партнерство та співробітництво з Європейськими співтовариствами та їхніми державами-членами у 1994 році, а також ухвалення інших документів, які визначали правові засади співпраці організації з нашою державою, створило належні передумови для гармонізації українського законодавства з правовим Євросоюзу. Гармонізація, як процес коригування законодавства держав-членів Європейського Союзу на підставі правових актів ЄС, зокрема директив, які мають обов'язкову силу для держав-членів ЄС та вимагають від цих дер-

жав привести їх внутрішнє законодавство у відповідність до положень директив. Гармонізація законодавства України з правом ЄС є однією з важливих умов поглиблення співпраці нашої країни з європейськими інтеграційними об'єднаннями та їх державами-членами. Це створює необхідні передумови переходу до наступних стадій інтеграції, включаючи членство України в Євросоюзі. Цей процес створює правові засади для появи нормативного середовища, наближеного до вже наявного в країнах-членах ЄС, тим самим допомагаючи залучити бізнесменів із країн-членів європейських інтеграційних об'єднань до активнішої діяльності в Україні. Їхня присутність на вітчизняних теренах покликана сприяти економічному розвитку держави, а також залучення іноземних інвестицій в українську економіку. Відповідно гармонізація українського законодавства об'єктивно прискорює інтеграцію України до Європейського Союзу, водночас цей процес має враховувати характер відносин сторін, що визначає особливі способи та принципи його здійснення [3, с. 2-3].

Законодавцям дедалі важче приймати нові закони, адже всі нововведення потребують довіри народу до влади, що іноді є доволі складно. Без відновлення довіри народу до влади реформи, які проводяться, не можуть бути успішними. Без свободи підприємництва, та ефективного формування і появи середнього «класу» бізнесу в Україні економіка в державі не здатна до зростання. Без рішучого викорінення із правоохоронних органів та судочинства хабарництва й корупції закони та їх втілення в життя для багатьох залишатимуться лише папірцями. Можливо, саме тому адаптація законодавства України до законодавства ЄС відбувається доволі повільно, адже люди мало вірять у те, що нові закони зможуть покращити політичне та економічне становище нашої країни.

Перед обличчям зовнішніх загроз наша держава має історичний шанс зробити якісні кроки до нової України. Що ж потрібно зробити для того, аби покращити цей процес? Насамперед, це зміна менталітету у населення та несення відповідальності посадових осіб за перевищення своїх повноважень та безвідповідального ставлення до виконання своїх обов'язків щодо громадян. Оскільки єдиним джерелом влади є народ, то потрібно хоч трохи змінити своє негативне ставлення до всього, що відбувається у владі та у самій державі. Якщо відразу народ не в змозі змінити систему державотворення у державі, то він має втілювати та адаптувати свої правові інтереси та перспективи розвитку, як держави, так і особисто кожного до тих умов, які склалися, з перспективою реалізації нових проектів, програм тощо. Приймаючи нововведення щодо законів країни, адаптуючи їх до своїх статутів, потрібно орієнтуватися на всі верстви населення. Ми самі творці своєї країни, і саме від нас залежить якою вона буде завтра. Дедалі популярнішим стає сайт, де можна подати електронну петицію про пропозиції та вимоги щодо змін в країні і, набравши відповідну кількість підтримань з боку громадян, даний документ потрапить на розгляд до відповідних органів. Даний спосіб взаємодії є дієвим, оскільки є випадки у реальному житті, коли петиції розглядались і були доведені до завершення з певним позитивним результатом. Це можна вважати маленьким кроком до демократичних зрушень у державі та до покращення політичного становища, оскільки право голосу у народі збільшилося.

Адаптація законодавства України до законодавства Європейського Союзу принесе значну користь, адже країна підніметься на новий рівень, український народ буде приймати певну участь у системі державотворення через розширення форм

приватної власності та спрощеної системи документообігу та інших процедур. Щодо економіки, та основ функціонування держави, то завдяки інтеграційним процесам вона набуде іншого рівня [5, 10].

Виходячи із вище викладеного, можна стверджувати про те, що адаптація українського законодавства до законодавства Європейського союзу на даний момент є основним напрямком дій державної влади в Україні. Важливим аспектом даної мети є прийняття нововведень у систему законодавства, випрацювання юридичної техніки, її застосування на професійній основі, адже це буде означати, що курс на європейську інтеграцію проходить успішно.

Інтеграційні процеси в Україні сприятимуть економічним, правовим і судовим реформам у державі, а соціальний захист та соціальне забезпечення буде на належному рівні в країні, відповідно до цього матеріальне становище українського народу зросте.

Література

1. Методичні матеріали: «Україна і європейська інтеграція. Основні напрями здійснення європейської інтеграції України» / Уклад: к.ф.н. Баранцева К. К. доцент кафедри державного управління та податкової політики К.: ДПС України. 2012.
2. Яковюк І. В. Адаптація і гармонізація законодавства в умовах інтеграції: проблема співвідношення / І. Яковюк // Вісник Академії правових наук України. — 2012. — № 4. — С. 29—42.
3. Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу від 18.03.2004 № 1629-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>
4. Указ Президента України «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки» від 28.04.2004 № 493/2004 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>
5. Бураковський І., Немиря Г., Павлюк О. Дорога в майбутнє — дорога в Європу: Європейська інтеграція України. — К., 2000. — 108 с.

УДК 339.166.5:061.1(045)

Ю.І. СВІЧКАР,

студент факультету економіки, менеджменту та права
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

А.С. КИРИЧУК,

кандидат юридичних наук, доцент кафедри права
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ОХОРОНА ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ЄС

Місце права інтелектуальної власності в системі права Європейського Союзу (далі — ЄС) та європейських країн принципово відмінне. Так, у країнах континентального права наявні чіткі риси права інтелектуальної власності, що дозволяє виділити його в окрему підгалузь цивільного права. Основною метою створення та розвитку законодавства країн Європи є захист прав та інтересів авторів, винахідників та інших творців об'єктів інтелектуальної власності та інших осіб, яким належать майнові

права інтелектуальної власності. При цьому інститути права інтелектуальної власності виділяються за кожним з об'єктів (або ж однорідною групою об'єктів) права інтелектуальної власності та містяться в окремому законі, що врегульовує правовідносини зі створення та використання певного об'єкта, а також у підзаконних актах та судових рішеннях.

Окремі аспекти права інтелектуальної власності ЄС досліджували В. Дроб'язко, Р. Дроб'язко, В. Муравйов, Г. Андрощук, Т. Демченко, В. Жаров, І. Кожарська, О. Коцюба та ін.

Метою даної статті є дослідження розвитку права інтелектуальної власності ЄС та компетенції ЄС із захисту прав інтелектуальної власності.

Дослідження особливостей правової охорони інтелектуальної власності у ЄС надає можливість визначити та окреслити найближчі перспективи подальшого розвитку вітчизняного законодавства у цій сфері. При цьому важливим є те, щоб у якості зразків та можливих моделей подальшого реформування вітчизняного права інтелектуальної власності, були сприйняті кращі досягнення європейської правової науки, вдалі та універсальні юридичні категорії та конструкції у сфері правової охорони інтелектуальної власності, які враховували б як специфіку вітчизняної правової традиції, так й інтереси головного суб'єкта творчої діяльності — людського індивіда, який є джерелом всіх досягнень цивілізації.

Територіальне за своєю сутністю право інтелектуальної власності виявилось перепорою на шляху ЄС щодо створення спільного (єдиного) ринку. Протягом певного часу регулювання суспільних відносин у сфері інтелектуальної власності залишалось у виключній компетенції країн-членів ЄС, проте у подальшому ситуація дещо змінилась. Однією з головних причин того, що право ЄС звернуло увагу на норми права інтелектуальної власності, виявилось те, що будь-яка система норм, що регулює питання, пов'язані з інтелектуальною власністю, спрямована на охорону та захист над звичайно важливої групи особистих немайнових та майнових прав. Враховуючи те, що формування права інтелектуальної власності починалось на національній основі, вважається, що захист, який надавався цим правам, значною мірою мав національний характер. Внаслідок цього виникає побічний ефект у вигляді поділу ринку вздовж національних кордонів, що в свою чергу становить потенційну загрозу досягненню мети вільного внутрішнього ринку [5, с. 24].

Розвиток законодавства ЄС в цьому напрямі започаткували рішення Суду ЄС у справах *Consten & Grunding* та *Deutsche Grammophon Gesellschaft v Metro-Großmärkte*. Було визначено, що єдиним обмеженням щодо вільного руху товарів, які дозволяються за п. 36 Договору, є обмеження, що стосуються специфічного об'єкта прав інтелектуальної власності. Незважаючи на те, що Суд не може заперечити існування прав інтелектуальної власності на національному рівні, він, безперечно, може контролювати їх здійснення.

Судом були вироблені принципи, що окреслюють зв'язок між правом Співтовариства та правами інтелектуальної власності, найбільш важливими є яких є принципи вичерпання прав (особа, що має права інтелектуальної власності не може їх використовувати для запобігання обігу продукту, який був розміщений на ринку ЄС нею або з її згоди), спільного походження, "специфічного об'єкта тощо.

Зовнішній вплив на уніфікацію законодавства та засобів його реалізації зумовлює участь більшості держав-членів та ЄС в міжнародних договорах ВОІВ, інших

угодах. Держави-члени мають виконувати зобов'язання відповідно до Угоди СОТ про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (далі — ТРІПС) з зауваженнями, що сфера захисту інтелектуальної власності належить до спільної компетенції ЄС та держав-членів, тобто рішення можуть прийматися ЄС або державами-членами [3, с. 7].

У країнах континентального права рисами права інтелектуальної власності, що дозволяє виділити його в окрему підгалузь галузі цивільного права, є: повнота регулювання відносин з приводу створення та використання об'єктів інтелектуальної власності; охоплення відносин щодо всіх об'єктів права інтелектуальної власності; застосування як провідного режиму юридичного регулювання методу дозволення; наявність розвинених правових інститутів, що складають підгалузь. При цьому основною метою створення та розвитку законодавства є захист прав та інтересів авторів, винахідників та інших творців об'єктів інтелектуальної власності та інших осіб, яким належать майнові права інтелектуальної власності.

Інститути права інтелектуальної власності виділяються за кожним з об'єктів (або однорідною групою об'єктів) права інтелектуальної власності та складаються, зазвичай, із закону, що врегульовує правовідносини зі створення та використання цього об'єкта, підзаконних актів, судових рішень. З урахуванням важливості захисту прав інтелектуальної власності у другій половині 90-х рр. в європейських країнах почав засновуватися спеціальний інститут захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності як сукупність цивільно-правових, адміністративно-правових та кримінально-правових норм щодо захисту майнових прав творців та інших осіб.

Сьогодні формування права інтелектуальної власності ЄС як спеціальної галузі права тільки відбувається. До середини 90-х років XX ст. акти ЄС з охорони інтелектуальної власності та судові рішення переважно складали собою розділ права конкуренції та вільного обігу товарів. При цьому гармонізація або врегулювання судовими рішеннями існували лише для окремих об'єктів права інтелектуальної власності та (або) певних матеріальних норм, необхідних для відміни бар'єрів у торгівлі або протидії антиконкурентній практиці. Посилення інтеграції держав-членів ЄС згодом на перше місце вивело застосування найбільш сильних засобів захисту прав — охоронних документів ЄС. Введення охоронних документів ЄС, хоча й ініційоване вимогами спільного (єдиного) ринку, дозволяє говорити про формування власне права інтелектуальної власності ЄС як сукупності норм щодо виникнення та здійснення прав інтелектуальної власності творців одночасно на території всього ЄС.

Беручи до уваги те, що запровадження охоронних документів ЄС здійснюється з урахуванням вимог щодо усунення перепон торгівлі та конкуренції, актів ЄС щодо гармонізації законів держав-членів та навпаки, можливо говорити про комплексний, складний дворівневий характер цієї галузі. Адже в ній поєднуються уніфіковані норми щодо охорони інтелектуальної власності держав-членів, які висвітлені в актах з гармонізації, судові рішення (де головною метою є захист конкуренції та вільний рух товарів), а також і норми, які стосуються охоронних документів ЄС (метою яких поряд з розвитком спільного (єдиного) ринку є створення більш ефективної системи захисту прав та інтересів творців та інших осіб) [2, с. 111].

Директиви — найпоширеніший вид нормативних актів ЄС у галузі інтелектуальної власності. З п'ятнадцяти директив Євросоюзу щодо регулювання правовідносин,

пов'язаних з інтелектуальною власністю, вісім належать до охорони авторського права й суміжних прав. Наприклад:

1. Директива Ради 89/552/ЄЕС від 3 жовтня 1989 р. про координацію певних положень, визнаних законами, правилами, та адміністративних заходів у державах-членах, що стосуються телевізійного мовлення;

2. Директива Ради 91/250/ЄЕС від 14 травня 1991 р. про правову охорону комп'ютерних програм;

3. Директива Ради 92/100/ЄЕС від 19 листопада 1992 р. про право на прокат, право на позиčku і деякі суміжні права у сфері інтелектуальної власності;

4. Директива Ради 93/83/ЄЕС від 27 вересня 1993 р. про координацію деяких положень авторського права і суміжних прав за застосування їх до супутникового мовлення та кабельної ретрансляції;

5. Директива Ради 93/98/ЄЕС від 29 жовтня 1993 р. про гармонізацію терміну охорони авторського права і деяких суміжних прав;

6. Директива Європейського парламенту та Ради 96/9/ЄС від 11 березня 1996 р. про правову охорону баз даних;

7. Директива Європейського парламенту та Ради 2001/84/ЄС від 27 вересня 2001 р. про право слідування на користь автора оригінального твору;

8. Директива Європейського парламенту та Ради 2001/29/ЄС від 22 травня 2001 р. про гармонізацію певних аспектів авторського права і суміжних прав в інформаційному суспільстві.

Право інтелектуальної власності поширюється в країнах—членах ЄС, безпосередньо впливаючи на національні системи правової охорони. Про його позитивний вплив свідчить приклад наших сусідів — країн Східної Європи, які вже набули членство в ЄС (Польща, Чехія, Словаччина, країни Балтії, Угорщина) або є офіційними кандидатами (Болгарія, Румунія). Для цих держав орієнтація на право ЄС була важливим чинником розвитку національного законодавства, враховуючи той факт, що з багатьох аспектів право інтелектуальної власності ЄС випереджає відповідні норми на рівні регулювання Всесвітньої організації інтелектуальної власності, а в деяких випадках — і розвиток права інтелектуальної власності США. Стандарти охорони інтелектуальної власності Євросоюзу нині в Європі відіграють вирішальну роль і під час вдосконалення національних систем охорони, і під час оцінювання ефективності реалізації прав [1, с. 8]

Право інтелектуальної власності ЄС формувалося довго, складно і досить важко. Основна проблема полягала в тому, що це право є територіальним за своїм характером, тобто правова охорона об'єктів інтелектуальної власності, надана на території однієї держави, не діє на території інших держав. Крім того, в різних країнах є відмінності в рівнях охорони, особливості правозастосовчої практики. Кожна держава прагне передусім забезпечити права національних правовласників, що загалом суперечить цілям і принципам створення єдиного ринку. Тому тривалий час регулювання суспільних відносин у сфері інтелектуальної власності залишалось у компетенції держав—членів ЄС, а співпраця у сфері інтелектуальної власності не входила до низки пріоритетних завдань Євросоюзу. Понад те, в єдиній статті Римського договору (Договір 1957 року, що заснував Європейське економічне співтовариство), яка присвячена інтелектуальній власності, остання виключається з принципу вільного руху товарів у співтоваристві⁵. Це положення не було переглянуто прийнятими в пода-

льшому Єдиним європейським актом (1987 р.) і Маастрихтським договором про Євросоюз (1992 р.).

Однак з огляду на потреби формування єдиного економічного простору в ЄС повільно, обережно, в м'якому режимі почалася спочатку гармонізація (узгодження правових норм), а потім і уніфікація (створення єдиних для всіх норм) законодавств країн-учасниць ЄС у сфері інтелектуальної власності. Важливу роль у цих процесах відіграв Суд Європейських Співтовариств. Його рішення щодо справ у сфері обігу прав на об'єкти інтелектуальної власності мали велике значення під час підготовки майбутніх законодавчих актів Співтовариств. Положення про сумісну компетенцію Євросоюзу та держав-учасниць у сфері інтелектуальної власності закріплене у відомому рішенні 1/94 Європейського суду. У ньому проголошено принцип поєднання національного й наднаціонального регулювання. Держави-члени мають широкі можливості для вибору форм і методів правового регулювання, зокрема й при виконанні обов'язкових для кожної держави-члена директив та інших розпоряджень співтовариства. Водночас діє правило: після того, як Співтовариствами ухвалено законодавство в конкретній сфері, держави-члени вже не мають права приймати свої законодавчі акти або скасувати дію законодавства Співтовариств.

Таким чином, можна констатувати, що сформувався нормативний кістяк загальноєвропейського законодавства в галузі інтелектуальної власності. Він доповнюється рішеннями Суду Європейських Співтовариств, який структурує так зване «живе право» ЄС у сфері інтелектуальної власності.

Зрозуміло, що Україна, як європейська держава, не може бути осторонь цих процесів. Хоча вона не є кандидатом на вступ в інтеграційні структури ЄС, між нею та ЄС встановлені правові зв'язки, які потребують подальшого розвитку. У квітні 2005 року в Брюсселі на засіданні Комітету «Україна — ЄС» було презентовано програму реалізації у 2005 році Плану дій «Україна — ЄС» (так звана «Дорожня карта»), яка передбачає подальше співробітництво нашої країни та Євросоюзу у правовій сфері.

В Угоді про партнерство і співробітництво між Євросоюзом та Україною, підписаною в Люксембурзі 16 червня 1994 року, є низка спеціальних норм, присвячених питанням створення належного рівня охорони й реалізації прав інтелектуальної власності. Зокрема, у ст.50 угоди зазначено, що «Україна продовжить удосконалювати захист права на інтелектуальну власність для того, щоб до кінця п'ятого року після набуття чинності угодою забезпечити рівень захисту, аналогічний існуючому в Співтоваристві, включаючи ефективні засоби забезпечення дотримання таких прав».

Варто зазначити, сучасне прискорення адаптації законодавства України до законодавства ЄС у сфері інтелектуальної власності набуває особливого значення у зв'язку з виконанням міжнародних зобов'язань України та завдань Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) між Україною та ЄС, Закону України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства ЄС», Угоди між Україною та ЄС про наукове і технологічне співробітництво. На перспективах розвитку відносин між Україною та ЄС у цій сфері помітно позначились вироблені ЄС Європейська політика сусідства, Східне партнерство, План дій «Україна — ЄС», переговори щодо укладення Угоди про асоціацію та Угоди про зону вільної торгівлі, а також ініційований Європейською Комісією постійний діалог між Україною та ЄС щодо захисту прав інтелектуальної власності [4, с. 55].

Дослідження особливостей правової охорони інтелектуальної власності у ЄС надає можливість визначити та окреслити найближчі перспективи подальшого розвитку вітчизняного законодавства у цій сфері. При цьому важливим є те, щоб у якості зразків та можливих моделей подальшого реформування вітчизняного права інтелектуальної власності, були сприйняті кращі досягнення європейської правової науки, вдалі та універсальні юридичні категорії та конструкції у сфері правової охорони інтелектуальної власності, які враховували б як специфіку вітчизняної правової традиції, так й інтереси головного суб'єкта творчої діяльності — людського індивіда, який є джерелом всіх досягнень цивілізації.

В сьогоденній Україні захист інтелектуального продукту продовжує бути доволі умовним. Реагуючи на ці потреби, Європейський Союз разом з іспанськими і данськими експертами започаткував проект запуск нової ініціативи Twinning «Удосконалення правової охорони та захисту прав інтелектуальної власності в Україні». У сучасній економіці продуктом може бути не тільки матеріальний товар. Люди також виробляють ідеї, інформаційні продукти, мистецькі об'єкти та нові технології. Інтелектуальний продукт вимагає великих зусиль та інвестицій — але вкрати його легше, ніж звичайну річ. 29 квітня 2014 якого року у Києві відбулася конференція-відкриття фінансованого ЄС проекту Twinning «Удосконалення правової охорони та захисту прав інтелектуальної власності в Україні». Під час події були представлені заходи, що їх заплановано до проведення у рамках впровадження проекту. Також учасники конференції дізналися про цілі та очікувані результати ініціативи. У заході взяли участь співробітники Представництва ЄС в Україні, експерти з Данії та Іспанії, українські посадовці тощо [5, с. 18].

Проект Twinning «Удосконалення правової охорони та захисту прав інтелектуальної власності в Україні» впроваджується експертами із Іспанського відомства торговельних марок і патентів, Відомства патентів та торговельних марок Данії та їх колег із Державної служби інтелектуальної власності України. Загальна тривалість проекту становить 18 місяців. Його бюджет — майже 1,4 млн. євро.

Ефективний захист прав інтелектуальної власності — це важливий інструмент для залучення іноземних інвестицій, передачі технологій та ноу-хау, дотримання законних прав українських правовласників. У середньо- та довготривалій перспективі це також заохотить українських авторів, винахідників та інвесторів, сприятиме розвитку української економіки. Згідно зі статистикою 2013 року, 56,5 млн. із 218 млн. робочих місць в країнах-членах ЄС прямо створюються підприємствами, які ефективно захищають інтелектуальну власність; водночас заробітна платня співробітників таких підприємств у середньому на 40% вища, ніж їхніх колег з інших сфер.

Інтелектуальна власність є однією з пріоритетних сфер, в яких має здійснюватись законодавство України відповідно до Закону України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу».

Українсько-Європейським консультативним центром з питань законодавства в рамках проекту TACIS були розроблені матриці показників ефективності наближення законодавства України до законодавства ЄС. У таблицях наводилися назви актів ЄС, законодавчі акти України та оцінювався рівень наближення: не гармонізовано, гармонізація на завершальній стадії, гармонізовано.

У проекті керівництва з практичних питань наближення законодавства, підготовленого експертами Світового банку, пропонувалося для певного акта ЄС у табли-

цях зазначати його положення з вказівкою щодо необхідних змін законодавства України.

Досвід роботи з адаптації законодавства свідчить про доцільність пропонування таких критеріїв відповідності законодавства України та ЄС: законодавство України не відповідає законодавству ЄС; низка положень законодавства України має бути приведена у відповідність до законодавства ЄС; у законодавстві України відсутні певні уточнення, наявні у праві ЄС; законодавство України відповідає законодавству ЄС; законодавство України містить більш високі стандарти охорони (врегулювання правовідносин), ніж законодавство ЄС.

Таким чином, розвиток права інтелектуальної власності ЄС є результатом об'єктивних вимог утворення спільного ринку Співтовариства. На першому етапі законодавство з охорони інтелектуальної власності формувалося як розділ права конкуренції та вільного обігу товарів. З часом акцент було перенесено на гармонізацію окремих матеріальних норм щодо певних об'єктів права інтелектуальної власності з запровадженням вищого рівня уніфікації законодавства ніж за договорами.

Література

1. Дроб'язко В. Правове регулювання авторського права і суміжних прав у Європейському Союзі / В. Дроб'язко // Теорія і практика інтелектуальної власності. — 2014. — № 1. — С. 3-13.
2. Еннан Р.Є. Правова охорона інтелектуальної власності в Європейському Союзі: передумови формування, сучасний стан, тенденції розвитку / Р.Є. Еннан // Часопис цивілістики. — 2012. — Вип. 13. — С.110-118.
3. Капіца Ю.М. Забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності в Європейському Союзі / Ю.М. Капіца // Інтелектуальний капітал. — 2015. — № 4. — С. 3-11.
4. Комзюк Л.Т. Деякі питання гармонізації охорони суміжних прав у контексті європейської інтеграції / Л.Т. Комзюк // Теорія і практика інтелектуальної власності. — 2012. — № 5. — С. 53-59.
5. Орлюк О.П. Правове забезпечення сфери інтелектуальної власності в Україні в контексті Європейської інтеграції: концептуальні засади: монографія / О.П. Орлюк. — К.: Лазурит-Поліграф, 2010. — 464с.

Н.В. ЧУМАК,

асистент кафедри економіки та міжнародних відносин
Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

А.А. КОВАЛЬОВА,

здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавра,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА ТОВАРНИХ РИНКАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню особливостей конкурентних відносин в умовах глобалізації. Досліджено проблеми розвитку та шляхи підвищення рівня конкурентних відносин.

Ключові слова: конкуренція, конкурентне середовище, конкурентні відносини, глобалізація.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової економіки, однією з ключових проблем для підприємств є забезпечення розвитку конкуренції. Адже саме конкуренція є найважливішою рушійною силою розвитку ринкової економічної системи. Процеси глобалізації здійснюють суперечливий вплив на конкуренцію, так як з одного боку спостерігається монополізація світового виробництва, а з іншого — активний розвиток конкурентних відносин. Тому, одним із першочергових завдань економічної політики держави є забезпечення та збереження конкурентного середовища.

Стан дослідження. Наукові дослідження щодо розвитку конкуренції в умовах глобалізації проводилися багатьма вченими. Серед них слід відзначити таких зарубіжних вчених, як М. Портер, Д. Рікардо, Й. Шумпетер та вітчизняних — Латутін В.Д., Герасименко А.Г., Ткаченко А. М. та ін. В статті досліджуються особливості формування конкурентного середовища на товарних ринках в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Конкуренція є головним інструментом розвитку ринкових відносин та основною умовою існування ринкових механізмів. Конкуренція має місце лише в тому випадку, коли на ринку функціонують конкурентні відносини. Під «конкурентними відносинами» слід розуміти боротьбу суб'єктів господарювання за найвигідніші умови функціонування на ринку. Метою конкурентних відносин є регулювання конкурентного середовища задля максимального задоволення потреб споживача.

Глобалізація має неоднозначний вплив на конкурентне середовище. В зв'язку з стрімким розвитком світової економіки зростає і глобальна конкуренція. Відкриваються нові ринки, зменшуються митні тарифи, розбудовують свою діяльність транснаціональні корпорації, що певним чином негативно впливає на розвиток національних ринків, а це, в свою чергу, загрожує утворенням світових монополій.

Останнім часом, спостерігається поглиблення міжнародного поділу праці та міжнародної спеціалізації, в результаті чого підвищується ефективність виробництва та знижуються витрати. Також, одним із важливих чинників економії виробництва є виробнича кооперація, так як сьогодні окрім конкурування політикою виживання є також і співробітництво та взаємодія з метою підвищення конкурентоспроможності щодо інших суб'єктів. Тут важливо розуміти різницю між поняттям виробничі коопе-

рації, та, наприклад, олігополістичних утворень, адже діяльність останніх не сприяє розвитку конкуренції [1, с. 101].

В умовах глобалізації підприємства, які зосереджені на світових товарних ринках, виявляються поза юрисдикцією певної держави, оскільки діють у сфері взаємовідносин декількох держав. Конкурентна політика набуває міжнародного характеру, створюються міжнародні інститути регулювання поведінки фірм на світових ринках.

Конкурентне середовище торгівлі формує сукупність стаціонарних, тимчасових, пересувних пунктів роздрібного продажу товарів, торговельних автоматів, торговельних місць на ринках, пунктів продажу поштою та на замовлення, електронна торгівля. Боротьба за споживача ведеться за багатьма напрямками і між великою кількістю суб'єктів торговельної діяльності, зокрема: між суб'єктами організованої та неорганізованої торгівлі, сучасними і традиційними магазинами, між вітчизняними та іноземними операторами. Якісні зміни у галузі супроводжуються виникненням роздрібних торговельних підприємств західноєвропейського стандарту, великих оптово-роздрібних утворень, корпоративної торговельної мережі, інтенсивним розвитком електронної торгівлі, що ускладнює та інтенсифікує конкурентний процес.

Існування торговельних мереж, зокрема, у торгівлі продовольчими товарами, особливо поширено за кордоном. Так, у розвинутих країнах Заходу майже 90% товарообороту припадає на торговельні мережі, найпотужніші з яких нараховують до кількох тисяч підприємств. На споживчому ринку України порівняно з незалежними торговельними підприємствами торговельні мережі відіграють все більш важливу роль. Ознакою посилення концентрації в торгівлі України є також відокремлення групи корпоративних торговельних мереж, які займають найбільш вагомую частку ринку за рахунок динамічного зростання кількості магазинів, розширення регіональної присутності, активізації процесів придбання та поглинання, збільшення обсягів інвестиційної діяльності [2, с. 135].

Останнім часом спостерігається невисокий рівень проникнення зарубіжних мережених структур на український продовольчий ринок, а саме: німецька компанія «Метро», австрійська — «Billa», російські — «Х-5», «Патерсон», литовська — «БМ Трейд». Одним із позитивних моментів, функціонування таких компаній на українському ринку є те, що майже 90 % асортименту зарубіжних торговельних мереж формується з продукції українських виробників. Якщо ж говорити, про українські товари на зарубіжних ринках, то на сьогоднішній день, лише дві Українські торговельні мережі «Велика кишеня» та «Фуршет» функціонують на ринку Молдови.

В ході процесу зростання та розвитку у торговельному бізнесі міжнародних торговельних корпорацій спостерігається захоплення і навіть колонізація локальних ринків. Аналіз підходів роздрібних торговельних мереж до проблеми свого розвитку показав, що вони досить ефективно використовують наступні інструменти: географічна експансія, стандартизація бізнес-процесів, мерчандайзинг, категорійний менеджмент, програми лояльності споживачів. Дедалі більше уваги приділяється створенню власних торгових марок, аутсорсингу та диверсифікації [3, с. 135].

В Україні спостерігається тенденція створення великих торговельних центрів, типу торговельно-розважальних, торговельно-виставкових (ТЦ «Sky Park», ТЦ «Мегапол» (м. Вінниця), ТЦ «Оазис», ТЦ «Либідь-Плаза» (м. Хмельницький) та ін.).

Конкуренція на споживчому ринку спонукає учасників до диверсифікації капіталу, переорієнтації на більш перспективні види діяльності, освоєння нових каналів просування товарів, зокрема Інтернет — торгівлі. Прикладом успішного використання стратегії диверсифікаційного зростання на споживчому ринку України є корпорація «Fozzy Group», яка включає мережу супермаркетів «Сільпо» (206), оптових гіпермаркетів «Фозі» (5), Інтернет-магазин «GONZA», Ніжинський консервний завод, кондитерську фабрику ім. Ф.Енгельса, Снятинську птахофабрику «Варто», біотуалети «Екосервіс» та ресторанний бізнес — «Старомак», «Диван», «La Bodeguita del Medio» [1, с.79].

Враховуючи те, що низькі бар'єри входження на український ринок відкривають широкий спектр можливостей для потужних зарубіжних торговельних мереж, а також загострюють конкурентну боротьбу і модифікують її форми та методи, зростає об'єктивна необхідність формування сучасної, науково обґрунтованої стратегії розвитку торговельної галузі з врахуванням потенціалу споживчого ринку України, національних пріоритетів та світових процесів глобалізації та регіоналізації.

Висновки. Таким чином, глобальна конкуренція є невід'ємною складовою розвитку світової економіки за сучасних умов господарювання. Та, нажаль, загрозою розвитку глобальної конкуренції може стати утворення світових монополій. Тому, для того, щоб сформувати високорозвинене конкурентне середовище, необхідно поєднати переваги міжнародного поділу праці та процесу глобалізації спільно з ефективною міжнародною політикою захисту конкуренції. Адже саме таке поєднання забезпечить максимальне задоволення потреб кожної національної економіки у світовому господарстві.

Література

1. Лазебна І. Формування конкурентного середовища у роздрібній торгівлі / І.Лазебна // Вісник КНТЕУ. — 2011. — № 2. — с. 337.
2. Семюелсон П. Макроекономіка / П.Семюелсон, В.Нордгауз: Пер. з англ. — К.: Основи, 1995. — 544 с.
3. Смолін І. В. Особливості конкурентного середовища у торгівлі споживчими товарами / І.Смолін // Зб. наук. пр. «Економіка і підприємництво: стан та перспективи». — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. — с. 378.

О.О. ШЕЛУДЬКО,

студентка Запорізького національного університету

М.Ю. ВІХЛЯЄВ,

науковий керівник, д.ю.н., професор, Запорізький національний університет

ПРАВО МІЖНАРОДНОЇ БЕЗПЕКИ

Протягом тисячолітньої історії розвитку людської цивілізації більшість держав намагалися створити безпечні умови свого існування або самостійно або за допомогою обмеженого кола союзників. При цьому мир розглядався лише як стан відносин між певним колом країн, тому навіть ті держави, що проводили миролюбну політику, прагнули забезпечити мирні відносини, перш за все, зі своїми сусідами, не здійснюю-

чи жодних спроб припинити чи попередити війни в інших регіонах світу. Усвідомлення потреби світового співробітництва держав у сфері забезпечення миру створило передумови зародження і розвитку нової галузі міжнародного публічного права — права міжнародної безпеки.

Забезпечення миру та міжнародної безпеки залишаються основною проблемою сучасності. У сучасному взаємозалежному та глобалізованому світі жодна держава не може самостійно гарантувати свою безпеку. Спектр загроз міжнародній безпеці постійно розширюється. Поряд з такими традиційними загрозами, як міжнародні конфлікти та зброя масового знищення, з'явилися нові загрози та виклики: тероризм, регіональні та внутрішні збройні конфлікти, організована злочинність. У широкому розумінні до загроз міжнародної безпеки зараховують також економічні та соціальні загрози, включаючи бідність, інфекційні захворювання та екологічні загрози. Це вимагає, з одного боку, посилення співпраці держав, з іншого - вдосконалення існуючої міжнародно-правової бази та розробки нових норм, орієнтованих на адекватне та ефективне реагування на ці виклики та загрози. Міжнародна безпека є також необхідною умовою розвитку. З огляду на це - право міжнародної безпеки та співпраця держав у цій сфері набувають дедалі більшої актуальності.

Питання актуальності права міжнародної безпеки у своїх працях розглядали: Буроменський М.В., Дмитрієв А.І., Задорожній О.В., Ігнатенко Г.В., Колосов Ю.М., Кузнецов В.І., Репецький В.М., Тимченко Л.Д., Анцелевич Г.О. та багато інших.

Під безпекою в міжнародному праві переважно розуміють стан захищеності інтересів держави, групи держав або міжнародного співтовариства від зовнішніх та внутрішніх загроз. Гарантування міжнародного миру та безпеки і запобігання війни належить до основних завдань міжнародного права [2, с.147].

Прагнення держав забезпечити стабільний мир на землі залежить насамперед від зовнішньої політики й безумовного виконання принципів і норм сучасного міжнародного права. Об'єктивна потреба їхнього співробітництва в питаннях забезпечення миру зумовила процес формування й функціонування нової галузі загального міжнародного права — права міжнародної безпеки.

Під правом міжнародної безпеки треба розуміти сукупність принципів та норм, які регулюють відносини держав та інших суб'єктів міжнародного права у галузі гарантування міжнародного миру та безпеки, запобігання застосуванню збройної сили, обмеження та скорочення озброєнь [3, с. 254].

Право міжнародної безпеки поділяють на два взаємопов'язані нормативні комплекси: норми міжнародного права, орієнтовані на забезпечення миру (позитивний аспект), та норми, спрямовані на відвернення війни та збройних конфліктів (негативний аспект).

Певний час предмет права міжнародної безпеки розглядався лише у вузькому значенні як військово-політичні відносини суб'єктів міжнародного права, спрямовані на попередження застосування військової сили, обмеження та скорочення озброєнь. У наш час поширеним є більш широкий підхід до розуміння права міжнародної безпеки, що пов'язано, перш за все зі зміною розуміння самого поняття міжнародної безпеки. Якщо первісно міжнародна безпека розглядалася як незастосування військової сили до держави з боку інших держав, то нині міжнародна безпека розглядається значно ширше — як незастосування до держави з боку інших держав чи міжнарод-

дних організацій будь-яких заходів, що обмежують або унеможливляють її вільний розвиток та повноцінну рівноправну участь в усіх сферах міжнародних відносин. Згідно з таким підходом предмет права міжнародної безпеки складають:

- військово-політичні відносини, спрямовані на попередження та припинення застосування військової сили чи погрози силою як засобу вирішення міжнародних спорів;
- військово-політичні відносини, спрямовані на обмеження та скорочення озброєнь;
- політичні відносини, спрямовані на забезпечення політичної, економічної, продовольчої, технологічної, інформаційної та інших видів безпеки держав [4, с.237].

Відповідно до ст. 1 Статуту ООН однією з найважливіших цілей цієї організації є підтримання міжнародного миру та безпеки та прийняття з цією метою ефективних колективних заходів для запобігання та усунення загрози миру і придушення актів агресії або інших порушень миру та здійснення мирними засобами, у згоді з принципами справедливості і міжнародного права, залагодження або вирішення міжнародних суперечок або ситуацій, які можуть призвести до порушення миру.

Особливу роль у забезпеченні міжнародної безпеки належить міжнародному праву. В даний час у міжнародному праві склалася відносно самостійна галузь — право міжнародної безпеки, яка є підсистемою в рамках цілісної, єдиної системи міжнародного права. Норми права міжнародної безпеки закріплені у багатьох міжнародно-правових актах, насамперед — у Статуті ООН, статутах регіональних організацій колективної безпеки, договорах про роззброєння, обмеження збройних сил, угодах про заходи довіри і ряді інших [1].

Існує широкий комплекс міжнародно-правових засобів забезпечення міжнародної безпеки. Він включає в себе зокрема:

- мирні засоби розв'язання міжнародних спорів;
- системи колективної безпеки (універсальну і регіональні);
- заходи із запобігання гонці озброєнь і роззброєння;
- неприєднання та нейтралітет;
- заходи довіри [2, с. 158].

Отже, можна зробити висновок, що головною метою права міжнародних організацій є врегулювання перш за все організаційних питань діяльності міжнародних міждержавних організацій, а метою міжнародного гуманітарного права — додержання прав людини в умовах збройних конфліктів, то метою права міжнародної безпеки є перш за все попередження нових збройних конфліктів, припинення вже існуючих та створення умов для розвитку мирних відносин між державами.

Література

1. Статут Організації Об'єднаних Націй // Міжнародне право. Збірник документів // — М.: Юридична література, 2010. С. 111–134.
3. Анцелевич Г.О., Покрещук О.О. // Міжнародне публічне право: Підручник // Під редакцією Анцелевича Г.О. // — К.: Алерта, 2008. — 424 с.
4. Ігнатенко Г.В. // Міжнародне право: Підручник для вузів // Під редакцією Ігнатенка Г.В. // — К.: Норма, 2009р. — 342 с.
5. Қаламқарян Р.А., Мигачов Ю.І. // Міжнародне право: Підручник // Қаламқарян Р.А., Мигачов Ю.І. // 2009. — 736 с.

МОРСЬКЕ, МИТНЕ ТА ТОРГОВЕ ПРАВО

О.А. ДІМІТРАШКО,

курсант факультету морського права та менеджменту
Національного університету «Одеська морська академія»

СХОЖІСТЬ ТА ВІДМІННОСТІ ПОНЯТЬ ЗАКРИТОГО ТА ЗАМКНУТОГО МОРЯ В МІЖНАРОДНОМУ МОРСЬКОМУ ПРАВІ

Стаття присвячена вивченню понять закритого та замкнутого моря в міжнародному морському праві та їх відмінностям. Проаналізовані основні поняття яким слід приділити значну увагу.

Ключові слова: замкнуте море, закрите море, концепції, конвенції та міжнародні договори.

Організаційно-правові питання замкнутого та закритого моря в Україні є мало-вивченими і обмежуються загальними публікаціями з питань морського права, причому різниця між поняттями закритого та замкнутого моря майже не згадується. Даними обставинами обумовлена актуальність вивчення правових аспектів, історичних передумов та сучасного стану цих питань.

Дослідження цього питання було б неможливо без врахування сучасних наукових праць на дану тематику. Висвітленням даного питання займалися закордонні та вітчизняні науковці, а саме: М. Антонович, С. Баком, А.Ф. Висоцький, Р. Бейрдом, О.А. Павлов, О.М. Шемякін, Е. Флетчером, С. Дж Шейкелфордом та інші.

Та незважаючи на те, ця тема залишається досить актуального та потребує більш детального вивчення.

Для того щоб дати чітке визначення поняттям «закритого» та «замкнутого» моря ми повинні звернутися до історії цих понять. Так перші згадки про «закрите море» зустрічаються в історії стародавнього світу, що є не дивним з урахуванням важливості морських просторів в цілому, араби, фінікійці та інші мореплавці намагалися будь-якими засобами монополізувати морські простори. Така тенденція сформувалася через важливість морських ресурсів та морську торгівлю. Саме остання певною мірою вплинула на формування цього поняття, адже прибутки від торгівлі збагачували не лише купців а й державу в цілому, а факт збагачення внаслідок безконтрольного грабування судів які перевозили товари є беззаперечним, відтак починалась боротьба між державами за панування в морі [5, с. 226].

В епоху середньовіччя ми зіткнулися з терміном «берегового права» проте його коріння сягає ще далеко в давнину, саме берегове право, яке саме по собі тяжіє до доктрини «закритого моря» (закритий берег — закрите море), певною мірою формувало правові відносини між державами. Це право, по якому жителі морського узбережжя та його власники могли привласнювати собі усе, що росте та належить бере-

гу, а також залишки тих судів, що потерпіли крах, їх вантажі і, взагалі, все, що хвилі викинули на берег. Така практика показує нам витoki концепції «закритого моря».

Та все ж таки, основне становлення вимог «закритого моря» можна віднести на епоху великих географічних відкриттів. Саме зіткнення двох піренейських держав, Іспанії та Португалії, поклали початок в оформленні концепції «закритого моря» в міжнародному праві. В наслідок експедицій іспанськими та португальськими мореплавцями відкривалися нові землі, про існування яких ніхто в Європі не мав уявлення, та все частіше їх шляхи перетиналися, і боротьба двох корон була неминучою. Тоді для вирішення територіального спору був залучений папський престол, і 4 травня 1493 року папа римський Олександр VI Борджіа оголосив, що всі землі, які Кастилія відкриє західніше меридіану, що проходив на відстані 100 ліг (478 км) від островів Зеленого Мису, будуть належати їй, а ті, що східніше — Португалії. Відкриття тривали і таке рішення почало задовольняти не всіх, тоді за посередництва папи вдалось дійти згоди та перенести лінію поділу сфер інтересів Португалії та Іспанії на 370 ліг (1770 км) західніше будь-якого з островів Азорського архіпелагу і архіпелагу Зеленого мису, що й було зафіксовано в Тордесільяському договорі, підписаному 7 червня 1493 року. Цей договір став документом, що офіційно оформив, виразно сформульовані принципи доктрини «закритого моря» і мав законну силу аж до ослаблення цих держав [3, с. 228].

Згодом у 1635 році виходить книга «Закрите море» («*Mare clausum*») автором якої є англійський юрист і політичний діяч Джон Сельден, у якій він обґрунтував концепцію «закритого моря». Відповідно до цієї концепції, англійська корона повинна була панувати над прилеглим морем як нероздільною і вічною частиною Британської імперії. У зв'язку з тим треба було довести, що, згідно природного права або права народів, море не є загальним для всіх людей і що воно, як і земля, може перебувати у приватній власності або під владою окремих осіб [3, с. 212]. Від так Джон Сельдену своїй роботі переслідував за мету обґрунтувати можливість і правомірність присвоєння окремих морських районів, що примикають до берегів держав, домагатися їх безпеки для британської корони навіть за рахунок обмеження життєво важливого іноземного мореплавання.

Та більш чітко концепція «закритого моря» була сформульована і отримала відображення в договірній практиці наприкінці XVIII і протягом першої половини XIX століття. Відповідно до цієї концепції принцип свободи відкритого моря не застосовувався в повному обсязі до закритого моря, в закрите море був обмежений доступ військово-морських кораблів неприбережних держав. Оскільки ця ідея відповідає інтересам безпеки прибережних країн і збереженню миру в таких морях, вона отримала визнання в доктрині міжнародного права і до цих пір зберігає своє значення.

Від так історичні процеси дають нам зрозуміти історію становлення поняття «закритого моря» в сучасному міжнародному праву, та потрібно відмітити що його сутність з роками дещо змінювалась.

Так в міжнародній правовій літературі з морського права з'являється конвенційне поняття «замкнутого моря» яке в силу семантичної близькості з доктринальним терміном «закрите море» помилково призводить до зближення та змішування якісно різних категорій морських просторів, а в теоретичному плані ускладнює їх правовий аналіз.

Потрібно відмітити, що об'єднавчим моментом концепції «закритих морів» та

концепції «замкнених морів» є схожість підходу держав до розв'язання специфічних регіональних проблем, тоді як у всьому іншому вони відмінні, оскільки засновані на їх основі правові режими відповідних морських просторів відрізняються цілями правового регулювання, предметом та змістом.

Від так суть концепції «замкнених морів» полягає у виокремленні цих морських басейнів з метою встановлення спеціальних міжнародно-правових норм щодо порядку міжнародного співробітництва в них. Тобто потрібно щоб воно відповідало певним географічним і правовим критеріям, так на III Конференції ООН з морського права 1982 р. було визначено правовий статус даних морів [6]. А саме, замкнутим морем вважається затока, басейн або море, оточені двома або більше державами і сполучені з іншим морем або океаном через вузький прохід або складаються повністю або головним чином з територіальних вод і економічних зон двох або більше прибережних держав.

Правовий режим «замкнутого моря» визначається прибережними державами на основі загальноновизнаних норм міжнародного права. Зазвичай правовий режим таких морів регулюється міжнародними угодами прибережних держав з урахуванням інтересів їхньої безпеки, прав і інших інтересів, а також свободи судноплавства для риболовних і торгових суден усіх країн. Режим замкнутих морів передбачає певні обмеження або повну заборону плавання у них військових кораблів країн, які не є прибережними в даному морі.

А під закритим морем в сучасному морському праві прийнято розуміти спробу держави розповсюдити свій суверенітет на деякий морський простір, розцінити море як свою власність.

Саме тому ототожнення понять «закрите море» та «замкнене море», як це відбувається у сучасних роботах таких юристів-міжнародників, як А.А. Ковальов, Р. Мамедов, є неможливим, також в сучасних умовах концепція «закрите море» не придатна для використання в такому розумінні, як її трактували юристи-міжнародники радянського періоду (Г.А. Глазунов, Л.А. Іванащенко, Ю.Б. Марков, С.В. Молодцов, П.В. Саваськов). Еволюція концепції «закритих морів» є переконливим прикладом необхідного уточнення дефініцій, норм та технічних стандартів, що діють в міжнародному морському праві, і свідчить про необхідність відмови від цієї концепції.

Яскравим прикладом, такого помилкового трактування правового режиму, є Чорне море, яке іноді називають закритим коли насправді воно являється замкнутим. Тож буде доцільним з'ясувати чому так відбувається.

Протягом XVIII і XIX століть прибережні держави в договірному порядку неодноразово укладали угоди з метою закрити Чорне море для військових кораблів неприбережних держав. Проте в подальші періоди, головним чином через протидію країн, що не мають тут своїх володінь, для Чорного моря було встановлено правовий режим, відповідний значенням і положенню цих морських акваторій [4, с. 258].

Тож розглянемо як це відбувалось, Чорне море є водним шляхом, що веде до берегів і портів обмеженого числа причорноморських держав і тому являється замкнутим. Хоча чорноморські країни здавна розглядали Чорне море як закрите для військових кораблів нечорноморських держав. За російсько-турецьким договором 1793 року, положення якого були згодом конкретизовані і закріплені в російсько-турецьких договорах 1805 і 1833 років, вхід в Чорне море військових кораблів нечор-

номорських країн був закритий. Водночас російські військові кораблі користувалися правом вільного входу в Чорне море, плавання в ньому і виходу з нього. Тобто згідно з угодою 1805 року Росія і Туреччина визнали «Чорне море як би закритим» і вирішили «не допускати появи ніякого військового та збройного судна якої б то не було нечорноморських держави». При цьому для військових кораблів Росії зберігався вільний прохід у Чорне море і вихід з нього. Можна сказати, що Радянська держава з перших днів свого існування послідовно відстоювала принцип, згідно з яким Чорне море має бути закритим для військових кораблів нечорноморських держав, і зажадала видалення з вод цього моря військових кораблів всіх тих держав, які не мають власних володінь на його берегах.

Також закритий характер Чорного моря був визнаний в договорах Радянських республік з Туреччиною 1921—1922 роках, де вирішили «передати остаточне вироблення статусу Чорного моря конференції з делегатів прибережних країн». Так на Лозанській конференції 1923 року, Радянська держава запропонувала визнати Чорне море закритим морем прибережних держав, але під тиском західних країн це пропозиція не була прийнята. Чорне море проголошувалося відкритим для військових кораблів всіх країн. Радянський Союз не ратифікував і тим самим не визнав Лозанську конференцію.

Проте, згодом була прийнята Конвенція про режим Чорноморських проток 1936 року яка закріпила особливі права чорноморських країн у Чорному морі та в користуванні протоками, а також особливе положення Чорного моря, до якого незастосовні загальні поняття про свободу морів. Також Конвенція зберігає за торговими судами усіх країн свободу проходу через протоки як в мирний, так і у військовий час. Проте режим проходу військових кораблів різний відносно чорноморських і нечорноморських держав. Для військових кораблів нечорноморських держав введені істотні обмеження по класу (проходять лише дрібні надводні кораблі) і по тоннажу. Конвенція 1936 року є чинною і тепер у контексті з іншим відповідними міжнародними домовленостями [2, с. 337].

Тобто можливо відмітити, що правовий режим Чорного моря як замкненого, визначений на основі загальновизнаних норм міжнародного права прибережними державами та відповідає певним географічним умовам, звідси ніяк неможливо вважати дане море закритим.

Від так розглянувши поняття «закритого» та «замкненого» моря більш детально, одразу видно різницю між ними, вони мають схожість лише у підході держав до розв'язання специфічних регіональних проблем, тоді коли з правової точки зору не мають нічого спільного, оскільки концепція «замкнених морів» виникла в результаті регіоналізації міжнародних морських відносин, а концепція «закритого моря» має більш історичний характер та використовувалася колишнім Радянським Союзом як один із шляхів підтримання безпеки його кордонів та є певною спробою держав розповсюдити свій суверенітет на морські простори.

Література

1. Анцелєвіч Г.А. Класифікація, статус і режим використання морських просторів/ Г. А. Анцелєвіч// Міжнародне морське право. Підручник. — Київ: «Слово», 2004. — С. 400.
2. Колодкін А. Л. Міжнародно-правовий режим морських простор/ А. Л. Колодкін, В.Н. Гуцуляк, Ю.В. Боброва // Світовий океан. Міжнародно-правовий режим. Основні про-

- блеми. Москва: «Статут», 2007. — С. 637.
3. Ланге П.В. Географічні відкриття/ П. В. Ланге, В. И. Войтов// Горизонти Південного моря. Історія морських відкриттів в Океанії. Москва: «Прогрес», 1988. — С. 228.
 4. Савченко М.І. Світовий океан та міжнародно-правовий режим морських просторів/ М.І. Савченко// Морське право. Навчальний посібник. Морское право. Мінськ: «Тесей», 2008. — С. 258.
 5. Шумовский Т.А. Араби та море / Т.А. Шумовский [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bwbooks.net/index.php?id1=4&category=fiction&author=sumovskita&book=1964>
 6. Конвенція Організації Об'єднаних Націй з морського права 1982 р.

О.А. ДІМІТРАШКО,

курсант факультету морського права та менеджменту
Національного університету «Одеська морська академія»

СХОЖІСТЬ ТА ВІДМІННОСТІ ПОНЯТЬ ЗАКРИТОГО ТА ЗАМКНУТОГО МОРЯ В МІЖНАРОДНОМУ МОРСЬКОМУ ПРАВІ (ТЕЗИ ДОПОВІДІ)

Стаття присвячена вивченню понять закритого та замкнутого моря в міжнародному морському праві та їх відмінностям. Проаналізовані основні поняття яким слід приділити значну увагу.

Ключові слова: замкнуте море, закрите море, концепції, конвенції та міжнародні договори.

Правові аспекти питань закритого та замкнутого моря в Україні маловивчені і обмежуються загальними публікаціями з питань морського права, причому різниця між поняттями закритого та замкнутого моря майже не згадується. Даними обставинами обумовлена актуальність вивчення правових аспектів, історичних передумов та сучасного стану цих питань.

Дослідження цього питання було б неможливо без врахування сучасних наукових праць на дану тематику. Висвітленням даного питання займалися закордонні та вітчизняні науковці, а саме: М. Антонович, С. Баком, А.Ф. Висоцький, Р. Бейрдом, О.А. Павлов, О.М. Шемякін, Е. Флетчером, С. Дж Шейкелфордом та інші.

Та все ж таки, дана тема є досить актуальною та потребує більш детального вивчення.

Для того, щоб чітко зрозуміти різницю між поняттями «закритого» та «замкнутого» моря, нам потрібно звернутися до історії цих понять, адже саме історичні процеси їх формування дають нам чітко зрозуміти, що являють ці поняття сьогодні.

Від так, перші згадки про закрите море зустрічаються ще в історії стародавнього світу, араби, фінікійці, греки та багато інших мореплавних народів, намагалися монополізувати певну частину морських просторів. Причому використовували для цього різні методи, серед яких нерідко зустрічалося і силові. Це не дивно, адже море завжди було важливим не тільки його ресурсами. З розвитком морської торгівлі держави приділяли ще більше уваги питанню — «хто буде ним володіти» [4, с. 226].

Та основне становлення вимог «закритого моря» можна віднести на епоху великих географічних відкриттів. Саме зіткнення двох корон, Іспанії та Португалії, поклали початок в формуванні даної концепції. Так в наслідок експедицій іспанських та португальських мореплавців, відкривались нові землі, про які ніхто не мав уявлення,

їх шляхи перетинались і боротьба була неминучою. Тоді Папа римський, який виступав в ролі арбітра суперечок, вирішив розділити меридіаном всі «нововідкриті» землі між Іспанією та Португалією, що й було зафіксовано в Тордесільяському договорі в 1493 році. Цей договір став документом, що офіційно оформив, виразно сформульовані принципи доктрини «закритого моря» і мав законну силу аж до ослаблення цих держав [3, с. 228].

Наступним етапом оформлення даної концепції, є книга «Закрите море» («*Mare clausum*») написана у 1635 році, автором, якої є англійський юрист і політичний діяч Джон Сельден, у якій він обґрунтував концепцію «закритого моря». Відповідно до цієї концепції, англійська корона повинна була панувати над прилеглим морем як нероздільною і вічною частиною Британської імперії [3, с. 212].

Та більш чітко концепція «закритого моря» була сформульована і отримала відображення в договірній практиці наприкінці XVIII і протягом першої половини XIX століття. Відповідно до цієї концепції принцип свободи відкритого моря не застосовувався в повному обсязі до закритого моря, в закрите море був обмежений доступ військово-морських кораблів неприбережних держав. Оскільки ця ідея відповідає інтересам безпеки прибережних країн і збереженню миру в таких морях, вона отримала визнання в доктрині міжнародного права і до цих пір зберігає своє значення.

Від так, ми маємо можливість спостерігати як історичні процеси впливають на становлення поняття «закритого моря» в сучасному міжнародному праві, та потрібно відмітити що його сутність з роками дещо змінювалась.

В зв'язку з цим, в міжнародній правовій літературі з морського права з'являється конвенційне поняття «замкнутого моря», яке в силу семантичної близькості з доктринальним терміном «закрите море» помилково призводить до зближення та змішування якісно різних категорій морських просторів, а в теоретичному плані ускладнює їх правовий аналіз. Потрібно відмітити, що об'єднуючим моментом концепції «закритих морів» та концепції «замкнених морів» є схожість підходу держав до розв'язання специфічних регіональних проблем, тоді як у всьому іншому вони відмінні, оскільки засновані на їх основі правові режими відповідних морських просторів відрізняються цілями правового регулювання, предметом та змістом.

Сутність концепції «замкнених морів» полягає у виокремленні цих морських басейнів з метою встановлення спеціальних міжнародно-правових норм, щодо порядку міжнародного співробітництва в них. Так на III Конференції ООН з морського права 1982 р. було визначено правовий статус даних морів [5]. А саме, замкнутим морем вважається затока, басейн або море, оточені двома або більше державами і сполучені з іншим морем або океаном через вузький прохід або складаються повністю або головним чином з територіальних вод і економічних зон двох або більше прибережних держав.

А під закритим морем в сучасному морському праві прийнято розуміти спробу держави розповсюдити свій суверенітет на деякий морський простір, розцінити море як свою власність. Яскравим прикладом, такого помилкового трактування правового режиму, є Чорне море, яке іноді називають закритим, коли насправді воно являється замкнутим.

Саме тому ототожнення понять «закрите море» та «замкнене море», як це відбувається у сучасних роботах таких юристів-міжнародників, як А.А. Ковальов, Р. Мамедов, є неможливим. Еволюція концепції «закритих морів» є переконливим

прикладом необхідного уточнення дефініцій, норм та технічних стандартів, що діють в міжнародному морському праві, і свідчить про необхідність відмови від цієї концепції.

Отже, розглянувши поняття «закритого» та «замкненого» моря більш детально, одразу видно різницю між ними, вони мають схожість лише у підході держав до розв'язання специфічних регіональних проблем, тоді коли з правової точки зору - не мають нічого спільного, оскільки концепція «замкнених морів» виникла в результаті регіоналізації міжнародних морських відносин, а концепція «закритого моря» має більш історичний характер та є певною спробою держав розповсюдити свій суверенітет на морські простори.

Література

1. Анцелевіч Г.А. Класифікація, статус і режим використання морських просторів/ Г. А. Анцелевіч// Міжнародне морське право. Підручник. — Київ: «Слово», 2004. — С. 400.
2. Колодкін А. Л. Міжнародно-правовий режим морських просторів/ А. Л. Колодкін, В.Н. Гуцуляк, Ю.В. Боброва // Світовий океан. Міжнародно-правовий режим. Основні проблеми. Москва: «Статут», 2007. — С. 637.
3. Ланге П.В. Географічні відкриття/ П. В. Ланге, В. И. Войтов// Горизонти Південного моря. Історія морських відкриттів в Океанії. Москва: «Прогрес», 1988. — С. 228.
4. Савченко М.І. Світовий океан та міжнародно-правовий режим морських просторів/ М.І. Савченко// Морське право. Навчальний посібник. Морское право. Мінськ: «Тесей», 2008. — С. 258.
5. Шумовский Т.А. Араби та море / Т.А. Шумовский [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bwbooks.net/index.php?id1=4&category=fiction&author=shumovskita&book=1964>
6. Конвенція Організації Об'єднаних Націй з морського права 1982 р.

УДК 339.54:634.51(045)

О.В. ШУВАР,

здобувач освітнього ступеня магістра,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНЕУ

РЕГЛАМЕНТ ПРОВЕДЕННЯ МИТНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ВОЛОСЬКИХ ГОРІХІВ

В статті наведено загальні засади щодо проведення експертизи волоських горіхів, методи її проведення та основні завдання, які виконують експерти при її проведенні.

Ключові слова: експертиза, митна експертиза, волоські горіхи, органолептичний метод, експертний метод, інструментальний метод, розрахунковий метод.

Постановка проблеми. Експертиза в будь якій із сфер діяльності являється дієвим способом контролю. Із розвитком суспільство все більше потребує вдосконалення даної діяльності та пристосування її до різних видів господарювання. Митна експертиза забезпечує виконання фіскальних, контрольних, статистичних, захисних та правоохоронних задач в митній справі. Вона являється специфічним видом експертизи та науково-практичним дослідженням, яке необхідне для вирішення даних задач, що ставляться перед митними органами України.

Стан дослідження. На сьогоднішній день регламентації проведення митної експертизи присвячено велику кількість наукових досліджень. Зокрема таких дослід-

ників: Щербяк А.П., Дзюбинський А.В., Малигіна В.Д., Титаренко Л.Д., Породіна Л.В., Лихоніна Г.О., Байдакова Л.І., Ягелюк С.В., Байдакова І.М. та інші.

Вклад основного матеріалу. Розвиток правопорушень в митній справі, застосування інтелектуальних методів прикриття своєї діяльності суб'єктами господарювання зумовлює використання специфічних знань в ході експертизи, що здійснюється під час митного контролю і митного оформлення, або у випадку виявлення порушень митних правил.

Проведення митної експертизи регламентується Митним кодексом України та Наказом Міністерства фінансів України від 31.05.2012 р. № 654 «Про затвердження Порядку взаємодії митних органів із Центральним митним управлінням лабораторних досліджень та експертної роботи при проведенні митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, Нормативів взяття проб (зразків) товарів для проведення дослідження (аналізу, експертизи) та форми акта про взяття проб (зразків) товарів».

Проведення митної експертизи назначається тоді, коли в справі про митні правопорушення необхідне застосування спеціальних знань в окремих галузях науки, мистецтва, релігії тощо [3].

Митні експертизи проводяться експертами уповноважених органів Державної Фіскальної Служби України, а саме Спеціалізованої лабораторії з питань експертизи та досліджень (СЛЕД) та її підрозділами з питань експертизи і досліджень, які знаходяться в містах Києві, Дніпропетровську, Львові, Одесі, Харкові, Ужгороді та Северодонецьку.

Загальний порядок проведення досліджень товарів, що надходять у лабораторії наведений у Наказі Міністерства фінансів України від 31.05.2012 р. № 654, а саме в розділі «Приймання запитів та проведення досліджень експертними підрозділами Управління».

Експертами СЛЕД проводяться дослідження проб та зразків за наступними типами експертизи:

- експертиза, що проводиться з метою встановлення ідентифікаційних характеристик товару;
- експертиза з метою виявлення речовин, переміщення яких через митний кордон України заборонено та/або обмежено;
- товарознавча експертиза;
- інженерно-технічна та криміналістична експертизи.

В сучасних умовах, через велику кількість правопорушень в ході експорту волоських горіхів збільшується значення проведення митної експертизи. Об'єктами експертизи волоських горіхів виступають волоські горіхи, що переміщуються через митний кордон України, проби, що були відібрані для проведення експертизи та товаросупровідна документація, що використовується при митному контролі та оформленні [1].

До загальних проблем, що вирішуються при проведенні митної експертизи волоських горіхів відносяться встановлення митної вартості товарів, їх класифікація відповідно до української класифікації товарів зовнішньо-економічної діяльності (далі УКТ ЗЕД), визначення країни походження товарів, якісна та кількісна експертиза, встановлення правильності пакування та маркування, що передбачені вимогами нормативно-правової документації та контрактами та інше.

Специфічними фактами чи обставинами митного контролю виступають окремі питання, що виникають в ході митного оформлення та митного контролю волоських горіхів та, які є також предметами інших експертиз, а саме товарознавчої, економічної, криміналістичної та інших.

Головною метою проведення митної експертизи волоських горіхів є дослідження визначальних характеристик для класифікації та вартості товару.

До методів дослідження в митній експертизі відносять органолептичний, експертний, інструментальний та розрахунковий.

Органолептичний метод дослідження базується на аналізі якісних показників товару органами чуття експерта. Він є простим та економічним в застосуванні, відрізняється швидкістю проведення. Крім цього, недоліками даного методу є мала широта його застосування, висока можливість недостовірності результатів дослідження та їх мала точність.

Експертний метод дослідження використовується досить рідко та лише при умові відсутності нормативно-правової документації на досліджувані об'єкти. Полягає в встановленні номенклатури якісних ознак об'єкта експертизи самим експертом в ході його аналізу.

Найбільш поширеним методом дослідження в митній експертизі являється інструментальний метод. Він базується на використанні показників (фізико-хімічні, діагностичні, ідентифікаційні та інші), що отримані за допомогою технічних засобів та приладів.

Розрахунковий метод базується на визначенні теоретичної та емпіричної залежності діагностичних та якісних характеристик об'єкта дослідження із іншими його параметрами.

В митній експертизі волоського горіху використовуються органолептичні та інструментальні методи, що дозволяють в повній мірі виконати завдання експертизи.

Супровідними документами, що використовуються в митній експертизі волоських горіхів є митна декларація, акт про проведення огляду (переогляду) товарів, транспортних засобів, ручної поклажі та багажу, міжнародна товарно-транспортна накладна, рахунок-фактура, контракт від із специфікацією до нього, сертифікат походження відповідної форми, накладні та фотозображення зовнішнього вигляду та пакування товару [2].

Висновки. Митна експертиза є невід'ємною складовою в системі митного контролю, вона забезпечує виконання норм та правил при перетині об'єктів експертизи через митний кордон України, сприяє захисту державної митної та економічної політики країни. Саме тому її використання, нормативно-правове регулювання та конкретизація схем проведення є важливою складовою митної справи.

Література

1. Байдакова Л.І. Експертиза товарів: підручник/ Л.І. Байдакова, С.В. Ягелюк, І.М. Байдакова. — К. : «Видавничий Дім «Слово», 2014. - 380 с.
2. Основи експертизи продовольчих товарів: навч. посіб. для студ. вищ. закладів / [В.Д. Малигіна, Л.Д. Титаренко, Л.В. Породіна, Г.О. Лихоніна]. — К.: Кондор, 2009. - 296 с.
3. Щербяк А.П. Митна Експертиза: мета та особливості здійснення/ Щербяк А.П. Дзюбинський А.В.// Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Якість та безпечність товарів». — 2016. — С. 83–85.

О.Ф. ЩЕРБА,

здобувач освітнього ступеня магістра,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЙНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ТА ФАЛЬСИФІКАЦІЇ КУКУРУДЗЯНОЇ КРУПИ ПРИ ЕКСПОРТІ

В даній статті розглянуті питання щодо ідентифікації, визначення якості кукурудзяної крупи при перетині митного кордону, а також види її фальсифікації.

Ключові слова: кукурудзяна крупа, ідентифікаційна експертиза, фальсифікація, експорт.

На сучасному етапі формування вільного ринку в Україні актуальною проблемою є вивчення властивостей товарів, встановлення їх натуральності та виявлення підробок. Тому важливим є швидке виявлення фальсифікованих товарів.

Метою даної статті є ідентифікація кукурудзяної крупи, яка є важливою процедурою при оцінці якості та встановленні їх відповідності еталону або вимогам, які передбачаються в документації. Термін "ідентифікація" (від лат. *identifico* - ототожнюю) - трактується як ототожнювання, встановлення відповідності товару, наявності співпадання чогось з чимось.

Відповідно термінологічному словнику термін "ідентифікація" - це визначення відповідності показників якості харчових продуктів і продовольчої сировини показникам, встановленим у нормативній та технічній документації виробника харчових продуктів чи наведеними в інформації про ці продукти, а також визначення відповідності харчових продуктів і продовольчої сировини у звичайній загальній назві з метою сертифікації [4].

Ідентифікація вимагає багатосторонніх досліджень товарознавцями-експертами, а також висококваліфікованими вченими-експертами. Оскільки результати ідентифікації того чи іншого виробу аналізуються і на основі цього аналізу роблять відповідні висновки, то такий процес можна назвати "ідентифікаційною експертизою". Це пояснюється ще й тим, що без проведення ідентифікаційної експертизи не можна встановити групу товару, його код по ТН ЗЕД [8].

Найпоширенішими методами експертизи круп є органолептичний та лабораторний. Якість крупи встановлюють для кожної однорідної партії на підставі результатів лабораторного аналізу середнього зразка (тобто частини вихідного зразка крупи, виділеної з цієї партії для лабораторного дослідження). Вихідний зразок — це сукупність усіх виїмок (виїмка — невелика кількість крупи, що відбирається за один прийом від продукту даної партії), відібраних від однорідної партії [5].

При дрібній розфасовці виїмки крупи беруть 2% від коробок і інших видів упакування, але не менш чим із двох місць. Від кожної одиниці упакування відбирають один пакет крупи, що і є виїмкою. Відібрані виїмки з'єднують для складання вихідного зразка. Якщо маса останнього буде 1,5 кг або незначно перевищувати цю величину, його можна вважати також середнім зразком [2].

По середньому зразку органолептично визначають колір, запах, смак і хрускіт, а лабораторними методами — вологість, бур'янисті домішки, відсоток доброякісного ядра, зараженість комірними шкідниками, недодир, вміст металодомішок і ін. [8].

Частину середнього зразка розсипають тонким суцільним шаром на чорній дошці або листі чорного папера і переглядають крупу при досить яскравому штучному освітленні або денному розсіяному світлі (остання умова обов'язкова для контрольного аналізу) [8].

При цьому встановлюють, чи має шліфоване пшоно яскраво-жовтого кольору кулясту форму із поглибленням на місці зародка, матову поверхню ядер, покриту шаром мучелі, склоподібну консистенцію, однорідні по розмірі крупинки.

Для визначення запаху близько 20 г. крупи затискають між долонями, зігрівають подихом і визначають запах або висипають пробу в склянку, заливши гарячою водою (близько 60°C), зливають через 2–3 хвилини, і в розігрітій воді встановлюють запах. У сумнівних випадках запах крупи визначають у звареній з неї каші. При виявленні в крупах невластивих запахів, запаху затхлого, пліснявого часнику, буркуну, головешки, полиню і т.д., вони в продаж не допускаються [2].

На смак крупу перевіряють наступним чином. Перемоловши невелику кількість крупи на лабораторному млині, ложечкою беруть близько 1 г продукту, розжовують до повного змочування слиною, тримають 5–10 секунд і випльовують, прополіскують рот питною водою. У сумнівних випадках смак крупи визначають у звареній з неї каші. Хрускіт установлюють тільки в манній крупі при розжовуванні 1 г під час визначення смаку. Крупа, що має хрускіт (свідчення про наявність мінеральних домішок), у продаж не допускається [3].

Якість. У термостійкій склянці з 60 мл киплячої води варять до готовності 20 м крупи. У звареній каші визначають збільшення обсягу, консистенцію, запах і смак. Обсяг каші після варіння поділяють на обсяг сирої крупи й одержують привар (коєфіцієнт разварювання) [8].

Згідно ГОСТ 6002-69 по органолептичними і фізико-хімічними показниками кукурудзяна крупа повинна відповідати вимогам, зазначеним у табл. 1.

Табл.1 Показники якості кукурудзяної крупи

Найменування показника	Норма для крупи		
	шліфована п'ятиномерної	великої	дрібної
1. Колір	Білий або жовтий з відтінками		
2. Запах	Властивий кукурудзяній крупі, без сторонніх запахів, не затхлий, не пліснявий		
3. Смак	Властивий кукурудзяній крупі, без сторонніх присмаків, не кислий, не гіркий		
4. Вологість, % не більше	14,0	14,0	14,0
5. Зародок, % не більше	3,0	2,0	-
6. Зольність, % не більше (для крупи №4, 5 і дрібної)	0,95	-	0,95
7. Мучка, %, не більше: • для крупи №5 і дрібної • для інших видів	1,5	-	1,5
	1,0	1,0	-
8. Сміттєві домішки, не більше В тому числі:	0,3	0,3	0,3

• мінеральні, %, не більше	0,05	0,05	0,05
• шкідливі домішки	Не допускається		
9. Металомагнітні домішки в мг на 1 кг, не більше	3,0	3,0	3,0
10. Зараженість шкідниками хлібних запасів	Не допускається		
11. Крупа з залишками оболонок і зародку (в сумі), %, не більше	-	10,0	-
12. Цілі необроблені зерна кукурудзи, %, не більше	-	1,0	-

Розглянемо основні види фальсифікації круп'яних виробів, що зустрічаються на ринках України і використовувані для обману покупця. Асортиментна фальсифікація круп відбувається за рахунок: підміну одного сорту крупи іншим; підміна одного номеру крупи іншим; підміна одного виду крупи іншим; підміна крупи, отриманої з одного виду зерна іншим [6].

Найбільш розповсюдженою фальсифікацією є продаж низькосортної крупи (наприклад, 3-го сорту) під видом високоякісної крупи вищого сорту внаслідок чого присутні домішки грудочок землі, бур'янистих рослин, піску і т.д.

Якісна фальсифікація круп може досягатися наступними прийомами: недостатнє відділення домішок (бур'янистих, мінеральних, органічних і ін.); додавання чужорідних добавок (піску, мінеральних порошків); реалізацію пліснявих круп [9].

Найбільш розповсюдженою якісною фальсифікацією круп є підвищений вміст регламентованих домішок. При виробленні цих круп на заводах в умовах фермерського господарства, як правило зерно проходить прискорене очищення від землі, каменів, а процес шелушіння і дріблення здійснюється за прискореною технологією з великим виходом нешелушених або дріблених ядер при випуску сортових круп [5].

При виробництві в цих же умовах номерних круп, частки виходять з гострими краями, недостатньо зашліфованими. Тому досвідчений фахівець легко відрізнити номерну крупу, вироблену в заводських умовах за класичною технологією, і крупу, отриману на мінізаводах [6].

Для збільшення кількісних показників круп у них можуть вводитися різні чужорідні добавки. Кількісна фальсифікація круп (недовага) це обман споживача за рахунок значних відхилень параметрів товару (маси), що перевищують гранично припустимі норми відхилень. Наприклад, вага нетто мішка з рисом, пшоном занижена або вага пакета з крупою важить точно 1000 г. або 500 г., а повинна бути більша з урахуванням ваги упакування і т.д. Виявити таку фальсифікацію досить просто виміривши попередньо масу крупи повіреними вимірювальними мірами ваги [9].

Інформаційна фальсифікація крупи — це обман споживача за допомогою неточної або перекрученої інформації про товар. Цей вид фальсифікації здійснюється шляхом перекручування інформації в товарно-супровідних документах, маркуванні товару. При фальсифікації інформації про крупи досить часто спотворюється або вказуються неточно наступні дані:

- найменування товару;
- обробка крупи;
- кількість крупи.

Також може здійснюватися підміна сертифікатів, висновків зернодослідних лабораторій і т.д. [6].

Отже, ідентифікація товарів має важливе значення в процесі експорту кукурудзяної крупи, тому що вимагає багатосторонніх досліджень як досвідченими фахівцями — товарознавцями-експертами, так і висококваліфікованими вченими-експертами. Можна вважати, що ідентифікаційна експертиза є основоположною. Це пов'язано з тим, що доки не проведено ідентифікаційну експертизу даного виробу і не встановлено, що він являє собою, до якої групи товарів належить і який код за УКТ ЗЕД він має, всі інші види експертиз проводити недоцільно.

Література

1. Митний Кодекс України: за станом на 01 квітня 2016 р./ Верховна рада України. - Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во, 2012.
2. ГОСТ 6002-69. Крупа кукурузная. Технические условия. — введ 01.01.1970 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/gost-6002-69>
3. Гребельник О.П., Митна справа: підручник. — 3-тє вид., перероб. та допов. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 472 с.
4. Митний контроль та митне оформлення: Навч. посібник/За ред. Каленського М.М., Пашка П.В. — К.:Знання, 2002. — 284с.
5. Методи визначення фальсифікації товарів:підручник/ А.А.Дубініна, І.Ф.Овчиннікова, С.О.Дубініна. — К.:Професіонал, Центр учбової літератури, 2010. — 272 с.
6. Методи визначення фальсифікації товарів. Лабораторний практикум:навч. посібник/ А.А.Дубініна, І.Ф.Овчиннікова, С.О.Дубініна, Т.М.Летута. — К.:Професіонал, 2009. — 336 с.
7. Ідентифікація товарів. Методи визначення фальсифікації [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://b-ko.com/book_166_glava_5_1.2.Идентификаци.html
8. Товарознавство та експертиза круп [Електронний ресурс].- Режим доступу:<http://ukrefs.com.ua/page,6,152496-Tovarovedenie-i-ekspertiza-krupy.html>
9. Експертиза якості кукурудзяної крупи [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://bukvar.su/marketing/page,4,135039-Tovarovednaya-harakteristika-i-ekspertiza-kachestva-krupy.html>

О.В. ЮРКОВСЬКИЙ,
здобувач освітнього ступеня магістра,
Вінницький торговельно-економічний інститут КНЕУ

ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ГОРІЛЧАНИХ ВИРОБІВ

У статті розглянуто основні законодавчо-нормативні акти, що здійснюють регулювання митного оформлення горілчаних виробів при їх переміщенні через митний кордон України.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, законодавчо-нормативні акти, митне оформлення, горілчані вироби.

Постановка проблеми. Законодавчо-нормативне регулювання митної справи відіграє важливу роль в економічному та політичному захисті нашої держави. Функціонування підприємств в зовнішньоекономічній діяльності посідає важливе місце у розвитку держави, тому існує досить велика кількість нормативів, що регулюють дану діяльність.

Надходження до державного бюджету від зовнішньоекономічних операцій підприємств, що займаються реалізацією та виробництвом алкогольних напоїв займають досить велику частку, тому регулюванню митного оформлення горілчаних виробів приділена велика увага з боку держави.

Стан дослідження. Дослідженню нормативно-правової бази державного регулювання митних процедур приділяється значна увага вітчизняних науковців. Найбільш актуальними є роботи таких дослідників: Венцель В.Т, Софіщенко І.Я., Руба М.О., Квеліашвілі І. та інші.

Виклад основного матеріалу. Законодавчо-нормативну базу митної справи складають ряд норм, які мають різний характер. Насамперед, головними нормативними актами, які започаткували правову систему митної справи України являються Декларація «Про державний суверенітет України», прийнята 16.07.1990 р. та Конституція України (із змінами та доповненнями, в редакції від 30.09.2016 р.). Вони мають загальний характер та регулюють загальні положення щодо територіальної цілісності України, її суверенітету та економічної безпеки. Також вони встановлюють конституційні норми, згідно до яких загальні засади зовнішньоекономічної діяльності встановлюються законами України

Головними законодавчо-нормативними актами, що регулюють основні принципи зовнішньоекономічної діяльності є Митний Кодекс України в редакції від 01.04.2016 р. та Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» в редакції від 15.09.2016 р. Дані нормативні акти встановлюють правові засади митної справи України, основні терміни зовнішньоекономічної діяльності, основні вимоги до її здійснення, загальні вимоги до митних органів та напрями митної політики України.

Митне оформлення горілчаних виробів проводиться в кілька етапів, на кожному із них висувається ряд вимог, що регулюються специфічними законодавчо-нормативними актами. Митне оформлення горілчаних виробів розпочинається із прийому документів. До документів, що необхідно подати для початку митного оформлення горілчаних виробів належать митні, транспортні, комерційні документи,

договори, дозволи та сертифікати уповноважених органів, платіжні та інші документи.

До митних документів відноситься митні декларації та облікова картка суб'єкта ЗЕД. Нормативи по використанню митних декларацій, вимоги до них та форми регламентується наступними нормативними актами: Наказ Міністерства Фінансів України № 651 від 30.05.2012 р. «Про затвердження Порядку заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа» та постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2012 р. № 450 «Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій». Митне оформлення горілчаних виробів передбачає використання попередніх митних декларацій, що зазначено в Митному Кодексі. Вимоги до попередньої митної декларації зазначаються у Наказі Міністерства Фінансів України № 631 від 30.05.2012 р. «Про затвердження Порядку виконання митних формальностей при здійсненні митного оформлення товарів із застосуванням митної декларації на бланку єдиного адміністративного документа». Форма декларації митної вартості та вимоги до її оформлення зазначені в Наказі Міністерства Фінансів України № 599 від 24.05.2012 р. «Про затвердження Форми декларації митної вартості та Правил її заповнення».

Вимоги до використання та створення облікової картки суб'єкта ЗЕД зазначені у наказі Міністерства Фінансів України № 552 від 15.06.2015 р. «Про затвердження Порядку обліку осіб, які здійснюють операції з товарами» [1].

До транспортних документів, які використовуються при митному оформленні горілчаних виробів відносяться: товаро-транспортні накладні, коносамент, авіаційні та залізничні накладні. До законодавчо-нормативних актів, що регулюють транспортні операції із горілчаними виробами, які переміщуються через митний кордон України відносяться:

- Наказ Міністерства Інфраструктури України № 983 від 05.12.2013 р. «Про затвердження Змін до Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні»;

- Наказ Міністерства Фінансів України № 308 від 10.03.2015 р. «Про затвердження Порядку виконання митних формальностей на морському та річковому транспорті».

- Наказ Державної Митної служби України № 240 від 06.04.2004 р. «Про затвердження Інструкції про організацію митного контролю та митного оформлення повітряних суден перевізників і товарів, що переміщуються цими суднами»;

- Наказ Державної Митної служби України та Міністерства транспорту та зв'язку України № 1019/1143 від 18.09.2008 р. «Про затвердження інструкцій про взаємодію посадових осіб митних органів, що здійснюють митні процедури в міжнародному залізничному сполученні, і працівників залізниць України»;

- Угода про міжнародне залізничне вантажне сполучення (УМВС);

- Постанова КМУ № 390 від 29.05.2013 р. «Про визначення пунктів пропуску через державний кордон України, через які здійснюється переміщення підакцизних товарів, та визнання такими, що втратили чинність, деяких актів Кабінету Міністрів України»;

- Лист Державної Митної служби України № 11/4-09-3315-ЕП від 11.04.2002 р. «Про перелік товарів, стосовно яких припинено дію гарантій для перевезення по процедурі МДП».

До комерційних документів відносяться рахунок-фактура (інвойс) та інші бухгалтерські документи, що засвідчують вартість горілчаних виробів, що підлягають переміщенню через митний кордон України.

Відповідно до Наказу Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р. «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» для проведення експортно-імпортних операцій із горілчаними виробами суб'єкти ЗЕД повинні надати договір (контракт) про здійснення ЗЕД.

Горілчані вироби відносяться до товарів, що підлягають ліцензуванню, тому при митному оформленні експорту чи імпорту даної товарної групи суб'єктові ЗЕД необхідно надати відповідну ліцензію. Законодавчо-нормативною базою, що регулює процес ліцензування являється:

- Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» в редакції від 13.10.2016 р.;
- Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності»;
- Постанова КМУ №493 від 13.05.1996 р. «Про Тимчасовий порядок видачі ліцензій на право імпорту, експорту, оптової торгівлі спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів і роздрібною торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами»;
- Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі від 14.05.1996 р. № 260 «Про затвердження зразків ліцензій на право здійснення експорту, імпорту, оптової та роздрібною торгівлі спиртом етиловим, коньячним і плодовим, алкогольними напоями та тютюновими виробами»;
- Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 14.02.2002 р. № 42 «Про Порядок оформлення та видачі ліцензій на право імпорту, експорту спирту етилового, коньячного і плодового, спирту етилового ректифікованого виноградного, спирту етилового ректифікованого плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів»;
- Постанова КМУ № 1176 від 30.12.2015 р. «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2016 рік».

Необхідною умовою при митному оформленні горілчаних виробів є перевірка суб'єктів ЗЕД на наявність фактів застосування до них санкцій, що передбачені Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність». При використанні до суб'єкта ЗЕД спеціальних санкцій, для здійснення зовнішньоекономічних операцій йому видається разова (індивідуальна) ліцензія, правова база якої зазначається в Наказі Міністерства Економіки України № 52 від 17.04.2000 р. «Про затвердження Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених статтею 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

На сьогоднішній день діє Постанова КМУ № 1147 від 30.12.2015 р. «Про заборону ввезення на митну територію України товарів, що походять з Російської Федерації». Відповідно до неї горілчані вироби, що походять з Російської Федерації заборонені до ввезення на митну територію України.

Однією із основних складових митного оформлення горілчаних виробів є контроль правильності нарахування митних платежів. Головними законодавчими акта-

ми, що встановлюють вимоги щодо тарифного регулювання зовнішньоекономічних операцій з горілчаними виробами являються Податковий Кодекс України, Закон України ВР № 584-VII від 19.09.2013 р. «Про митний тариф України», Закон України ВР №909 VIII від 24.12.2015 р. «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році», Постанова КМУ № 1251 від 27.12.2010 р. «Про затвердження Положення про виготовлення, зберігання, продаж марок акцизного податку та маркування алкогольних напоїв і тютюнових виробів»

При наданні до митного оформлення сертифіката походження форми СТ-1 або EUR.1 та виконанні правил «прямого відвантаження» та «безпосередньої закупівлі» в рамках міждержавних угод про вільну торгівлю проводиться звільнення від сплати мита при імпорті горілчаних виробів [3].

Умови вільної торгівлі визначаються «Договором про зону вільної торгівлі», який набрав чинності 20.09.2012 р. та ратифікований Законом № 5193-VI від 30.07.2012 р. «Про ратифікацію Договору про зону вільної торгівлі». Відповідно до договору на імпорт та експорт горілчаних виробів діє преференція по миту «400» та «401», яка діє для таких країн: Республіка Таджикистан, Республіка Узбекистан, Туркменістан, Республіка Вірменія, Республіка Грузія, Республіка Білорусь, Республіка Азербайджан, Республіка Чорногорія, Киргизька Республіка.

Зменшення ставок ввізного мита діє на основі вимог Європейської асоціації вільної торгівлі та Європейського Союзу. Нормативними актами, що регулюють зменшення ввізного мита є Міждержавна угода від 24.06.2010 р. «Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ», Міждержавна угода від 27.06.2014 «Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» та Лист ДФСУ № 21/99-99-25-02-02-18 від 06.01.2016 р. «Про графіки зниження ввізних мит України».

Крім того, відповідно до МК України відносно ввезення горілчаних виробів на митну територію України діють умови обов'язкового надання митним органам забезпечення сплати митних платежів. Дані умови діють з 01.06.2012 р. згідно Постановою КМУ № 461 від 21.05.2012 р. «Про затвердження переліку товарів, ввезення яких на митну територію та/або переміщення територією України транзитом здійснюється за умови обов'язкового надання митним органам забезпечення сплати платежів» [2].

Кабінет Міністрів України також регулює питання вивезення через митний кордон України давальницької сировини для переробки у готові горілчані вироби. Згідно Постанові КМУ № 879 від 04.12.2013 р. «Деякі питання переробки товарів за межами митної території України та внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 461» вартість давальницької сировини становить не менше 80% вартості готової продукції, що ввозиться в Україну.

Митне оформлення горілчаних виробів включає в себе перевірку виконання нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічних операцій. Згідно Постанові КМУ № 1031 від 05.10.2011 р. «Деякі питання здійснення державного контролю товарів, що переміщуються через митний кордон України», Постанові КМУ № 452 від 21.05.2012 р. «Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 2011 р. № 1031» та Листа Державної Митної служби України № 2370/99-

99-24-03-01-18 від 30.09.2015 р. «Про державний контроль харчових продуктів» горілчані вироби підлягають санітарно-епідеміологічному контролю.

Контроль правильності зазначення коду горілчаних виробів згідно української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності є невід'ємною складовою митного оформлення товарів. Вимоги та принципи даної класифікації регламентуються Постановою КМУ № 428 від 21.05.2012 р. «Про затвердження Порядку ведення Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» та Листом Міндоходів № 6983/7/99-99-24-02-03-17 від 26.03.2014 р. «Про впровадження методичних рекомендацій щодо класифікації окремих товарів згідно з вимогами УКТЗЕД».

Постанова КМУ № 1251 від 27.12.2010 р. «Про затвердження Положення про виготовлення, зберігання, продаж марок акцизного податку та маркування алкогольних напоїв і тютюнових виробів» регулює вимоги щодо позначення марками акцизного збору горілчаних виробів.

У разі необхідності проведення лабораторних досліджень, відбір проб та зразків відбувається згідно вимог Наказу Мінфіну № 654 від 31.05.2012 р. «Про затвердження Порядку взаємодії митних органів із Центральним митним управлінням лабораторних досліджень при проведенні митного контролю та оформлення товарів і ТЗ, Нормативів взяття проб товарів».

Висновки. Усі наведені законодавчо-нормативні документи дозволяють проводити ефективне регулювання митного оформлення горілчаних виробів, що переміщуються через митний кордон України та забезпечують проведення ефективної митної та податкової політики в сфері експортно-імпортних операцій із горілчаними виробами.

Література

1. Венцель В.Т. Аналіз літературних джерел щодо обліку зовнішньоекономічної діяльності/ Венцель В.Т.// Вісник ЖДТУ. - 2010. - №3(53). — С. 51-56.
2. Квеліашвілі І. Гармонізація національної митної політики з міжнародними нормами і стандартами в митній справі/ Квеліашвілі І.// Державне управління та місцеве самоврядування. - 2016. - № 1(28) — С. 74-80.
3. Софіщенко І.Я. Митна політика країни в умовах розвитку відносин з Європейським Союзом/ Софіщенко І.Я., Руба М.О.// Вісник ЖДТУ. - 2016. - №1(75) — С. 165-170.

ТРУДОВЕ ПРАВО. ПРАВО СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

К.А. ХАМАЙКО,

студентка факультету соціології і права Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ: РИЗИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Соціальний захист населення — одна з найголовніших галузей розвитку будь-якої країни, основною складовою якої є пенсійне забезпечення. Воно покликане створити належний рівень життя для непрацездатних осіб, похилих людей, інвалідів та інших незахищених верств населення. Кожен з нас хотів би бути впевненим в тому, що на схилі років буде мати стабільне матеріальне забезпечення у формі пенсії, компенсаційних виплат чи державної соціальної допомоги.

Проте, розвиток пенсійної системи в Україні досліджений не в повній мірі. На процес соціального забезпечення негативно впливають такі фактори, як: нестабільна економічна ситуація, що має наслідком низький рівень пенсійних виплат; демографічна криза — кількість людей пенсійного віку перевищує кількість працюючого населення; високі податки і стягнення спричиняють небажання підприємців реєструвати фірми, внаслідок чого зростає «тіньовий» бізнес тощо.

Актуальність даної теми заключається в тому, що питання соціального забезпечення наразі стоїть досить гостро. В країні існує проблема неспроможності держави гарантувати належний рівень життя для непрацюючих громадян. Саме тому варто приділити увагу пенсійній системі України, ймовірним ризикам і перспективам розвитку.

Серед основних причин невдоволення населення можна виділити такі:

- незабезпечення гідного рівня життя застарілою солідарною системою забезпечення;
- надто низький рівень заробітної плати населення, хитка економічна ситуація в країні;
- високий рівень безробіття;
- старіння нації — кількість пенсіонерів перевищує кількість працюючих людей.

Історично в нашій державі склалася однорівнева система пенсійного забезпечення на засадах солідарності поколінь, яка певним чином узгоджувалася з командно-адміністративною системою [1, с. 210]. Але за умов розвитку ринкової економіки вона не змогла в повній мірі забезпечити громадянам той рівень доходів, який вони мали працюючи. В такій ситуації ставало все більше незадоволених платників пенсійних

внесків. Задля уникнення загострення соціальної напруженості було прийнято рішення реформування системи пенсійного забезпечення України.

В Законі України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» визначено систему соціального забезпечення, яка складатиметься з трьох рівнів і окремих пенсійних програм [2, ст. 2, 4]. Така структура збалансовано розподіляє ймовірні ризики: солідарна система вразлива до змін в демографічній ситуації, накопичувальна система реагує на коливання в економіці і на ринку капіталів.

Такий розподіл ризиків дозволяє зробити пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою, що застраховує працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію і є принципово важливим та вигідним для них [3, с. 3].

Варто зазначити, що громадяни України можуть бути учасниками декількох рівнів пенсійного забезпечення, таким чином регулюючи свій дохід.

Перший рівень — це реформована пенсійна система, яка будується на основі соціального страхування. Її учасниками є всі громадяни, які сплачують внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, а саме: особи, що працюють за наймом, особи, які забезпечують себе роботою самостійно - займаються адвокатською, нотаріальною, творчою та іншою діяльністю, пов'язаною з отриманням доходу безпосередньо від цієї діяльності, юридичні та фізичні особи - підприємці, які обрали особливий спосіб оподаткування (єдиний податок, фіксований сільськогосподарський податок) та інші [2, ст. 11].

В солідарній системі виплати здійснює Пенсійний фонд України, розмір яких залежить від тривалості страхового стажу та розміру доходу, з якого були сплачені внески. Метою такої системи є гарантування кожному громадянину отримувати мінімальний дохід після виходу на пенсію [4, с. 312].

Другий рівень являє собою накопичувальну пенсійну систему. Наразі вона ще не функціонує, але суть її роботи полягає в наступному: частина обов'язкових страхових внесків до пенсійної системи накопичуватиметься та обліковуватиметься на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, які сплачуватимуть такі внески. Кошти, що надходитимуть на рахунки, будуть інвестуватися з метою отримання доходу і захисту від інфляції. Керувати переміщеннями капіталів будуть компанії з управління активами на основі ліцензії.

Зберігання пенсійних активів покладатиметься на банківські установи, які будуть нести відповідальність за їх цільове використання. Кошти, що обліковуватимуться на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян будуть їх власністю. Розмір накопичувальних виплат залежатиме від розміру та терміну сплати внесків, а також інвестиційного доходу [5, с. 97].

Впровадження такої системи пенсійного забезпечення має за мету про стимулювати працівників і роботодавців легалізувати свої доходи та регулярно сплачувати внески на загальнообов'язкове пенсійне забезпечення.

На даний час в країні створюється дієвий механізм, який повинен захищати інтереси усіх учасників пенсійного страхування.

Третій рівень — це система недержавного добровільного пенсійного страхування/забезпечення. Ця система, на відміну від попередньої, вже діє в Україні. Практично кожен може стати її учасником. Основу цієї системи складають недержавні пенсійні фонди, які функціонують за тими ж правилами, що і обов'язкова накопичувальна система.

Третій рівень пенсійної системи може утворюватися роботодавцями, громадськими об'єднаннями, профспілками тощо [6, с. 6].

Позитивним боком такої програми пенсійного забезпечення є те, що недержані пенсійні фонди, як і державні, матимуть змогу вкладати накопичені кошти громадян на розвиток національної економіки.

Окремі пенсійні програми — це особливі умови пенсійного забезпечення окремих категорій осіб, які регулюються окремими нормативно-правовими актами [7, с. 5].

Незважаючи на поступове запровадження нової системи пенсійного забезпечення, залишається ряд проблем, які необхідно вирішити для досягнення належного рівня життя наших громадян. Серед них: збільшення пенсійного віку, підвищення ставки внесків на загальнообов'язкове страхування та заборона працювати по досягненню пенсійного віку.

Так, за умови підвищення пенсійного віку можна збільшити обсяги надходження пенсійних внесків, так як працюючого населення певний час не ставатиме менше, але в той же час можливе виникнення проблеми з безробіттям молодого населення. Тому потрібно продумати збільшення вакансій для працевлаштування молоді.

Також існує побоювання, що вразі збільшення суми ставки внесків все більше роботодавців будуть приховувати свій бізнес і доходи. Тобто в такій ситуації потрібно впровадити механізм, який би запобігав можливостям ведення «тіньового» бізнесу.

Заборона працювати після виходу на пенсію також не є здоровою ідеєю. Так, можна влаштувати більше молодих спеціалістів. Але завжди існує ризик втратити цінні кадри, досвід поколінь.

Отже, розвиток системи пенсійного забезпечення просто необхідний. З проведенням пенсійної реформи 2017 року можна істотно зменшити неофіційне працевлаштування, збільшити розмір доходів по досягненню пенсійного віку. Громадяни будуть самі зацікавлені у власному матеріальному благополуччі, що сприятиме загальному розвитку і покращенню економічної ситуації в країні, адже кошти з фондів пенсійного страхування будуть інвестуватися для розвитку певних галузей виробництва, внаслідок чого поступово будуть з'являтися нові робочі місця і зникатиме проблема безробіття.

Література

1. Ярошенко І. С. Система соціального захисту в Україні: шлях до реформування // Зб. наук. праць «Правове регулювання економіки». — 2000. — № 1. — С. 203—212.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-IV від 9 липня 2003 р. Електронний ресурс: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
3. Андрусенко Н. Реформування пенсійної системи: ризики і загрози / Н. Андрусенко // Праця і зарплата. — 2012. — № 20.
4. Старостенко Г. Г. Бюджетна система : навч. посіб. / Г. Г. Старостенко, Ю. В. Булгаков. - К. : Центр учбов. літератури, 2006. -240 с.
5. Коваль О.П. Запровадження накопичувальної пенсійної системи: аналіз пріоритетів та наслідків / О. П. Коваль // Стратегічні пріоритети. — 2011. — № 4. — С.96-100
6. Шевченко Н. Інвестиційна діяльність недержавних пенсійних фондів: проблеми та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення / Н. Шевченко, В. Даценко // Україна: аспекти праці. — 2012. — № 1. — С. 3-7.
7. Лесин В. Пенсійна реформа — єдиний шанс мати гідні пенсії / В. Лесин // Людина і праця. — 2011. — № 1. С. 4-5.

ЗМІСТ

Розділ 1 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ. СТАТИСТИКА

<i>Г.М. Лютова, В.М. Сівакова,</i> ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ У ЗВІТНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	3
<i>М.О. Наливайко,</i> ВІДОБРАЖЕННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ У ЗВІТНОСТІ.....	5
<i>О.Ю. Шелест, Л.О. Заволока,</i> ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	7

Розділ 2 ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТ

<i>В.В. Дублей,</i> ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПОНЯТЬ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ.....	10
<i>Р.С. Зубков,</i> РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ РЕГІОНУ.....	15
<i>А.А. Ковальова, О.М. Лозовський,</i> ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	17
<i>Ю.М. Куценко, М.А. Манов,</i> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	20
<i>Ю.Р. Левкова, Ю.В. Козут,</i> РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ У ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННІ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	27
<i>М.В. Мазуренко, С.В. Гирич,</i> ІДЕНТИФІКАЦІЙНА ЕКСПЕРТИЗА ЯБЛУК.....	30
<i>Н.Ю. Семененко, О.М. Лозовський,</i> УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЛЬ КЕРІВНИКІВ У ЇХ ВИРІШЕННІ.....	34
<i>Н.В. Чумак, Є.С. Денисевич, Д.Є. Зайцева,</i> МОТИВАЦІЯ: СУТНІСТЬ ТА ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ.....	37

<i>Н.В. Чумак, А.А. Ковальова,</i> РОЛЬ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	43
--	----

<i>Я.О. Ящишена,</i> ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ВАРЕНИХ КОВБАСНИХ ВИРОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «АНАЇДА».....	46
---	----

Розділ 3 РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

<i>В.Г. Тіщенко, О.Ю. Шелест, К.В. Комарова,</i> ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКУ.....	52
---	----

Розділ 4 СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>В.В. Курінна, М.Е. Хуторна,</i> МІЖНАРОДНІ РЕЙТИНГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ.....	56
---	----

<i>Т.М. Стукач,</i> УКРАЇНА – БРАЗИЛІЯ: РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА В АГРАРНІЙ СФЕРІ.....	60
---	----

<i>Н.В. Чумак, Н.П. Ніколайчук,</i> ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ НА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ.....	66
---	----

<i>Н.В. Чумак, О.О. Осадчук,</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КИТАЄМ.....	71
---	----

Розділ 5 СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, ГАЛУЗЕЙ, КОМПЛЕКСІВ

<i>В.С. Вакуленко,</i> ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ КУЛЬТУРИ ФАХІВЦІВ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	75
--	----

<i>І.Ю. Караман, Т.І. Павлюк,</i> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ: ПОНЯТТЯ ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	77
--	----

К.А. Михник, АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ТА АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСТОРАНУ «LA BODEQUITA», м. КИЇВ.....	84
К.А. Михник, ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ	87
О.Л. Романовська, В.Є. Ворожбит, СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ У ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ТА РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ.....	89

Розділ 6 СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Р.М. Волощак, М.Я. Занов'як, М.О. Карпата, С.С. Федущко, СОЦІАЛЬНА МЕРЕЖА INSTAGRAM ЯК ЗАСІБ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ	94
---	----

Розділ 7 СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК І ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

М.В. Мазуренко, Ю.І. Свічкарь, Т.І. Павлюк, ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ.....	97
--	----

Розділ 8 ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

І.А. Паламарчук, Л.М. Машук, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	106
Я.А. Юшкова, ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕСТИТОРІВ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО АДАПТАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	113
Я.А. Юшкова, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ БІРЖ В УКРАЇНІ.....	114

Розділ 9
АДМІНІСТРАТИВНЕ ПРАВО, ФІНАНСОВЕ ПРАВО,
ІНФОРМАЦІЙНЕ ПРАВО

<i>І.Г. Бондаренко,</i> АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ.....	116
<i>Н.О. Варениця, Н.А. Литвин,</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	119
<i>О.О. Дейнега, Н.А. Литвин,</i> ІНФОРМАЦІЙНЕ ПРАВО У СУЧАСНОМУ СУСПІЛЬСТВІ.....	121
<i>С.С. Качур, В.А. Бабич,</i> ОСОБЛИВОСТІ ПРОХОДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ В ОРГАНАХ ЮСТИЦІЇ.....	123
<i>Д.К. Ковальова, Л.О. Нікітіна,</i> ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	126
<i>О.С. Кременовська, Н.А. Литвин,</i> «СУЧАСНЕ ІНФОРМАЦІЙНЕ СУСПІЛЬСТВО».....	129
<i>Я.А. Лихолат, В.А. Бабич,</i> ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВОПОРУШЕНЬ У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ.....	131
<i>М.В. Савчук, Н.А. Литвин,</i> ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	134
<i>Н.В. Хіміч, В.А. Бабич,</i> АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ ЕКОНОМІКИ.....	136

Розділ 10
МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ ТА МІЖНАРОДНЕ ПРАВО

<i>Н.В. Пильгун, Д.А. Бідюк,</i> АДАПТАЦІЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ ДО ЗАКОНОДАВСТВА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ.....	139
<i>Ю.І. Свічкарь, А.С. Киричук,</i> ОХОРОНА ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У ЄС.....	141
<i>Н.В. Чумак, А.А. Ковальова,</i> РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА ТОВАРНИХ РИНКАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	148
<i>О.О. Шелудько, М.Ю. Віхляєв,</i> ПРАВО МІЖНАРОДНОЇ БЕЗПЕКИ.....	150

Розділ 11
МОРСЬКЕ, МИТНЕ ТА ТОРГОВЕ ПРАВО

О.А. Дімітрашко, СХОЖІСТЬ ТА ВІДМІННОСТІ ПОНЯТЬ ЗАКРИТОГО ТА ЗАМКНУТОГО МОРЯ В МІЖНАРОДНОМУ МОРСЬКОМУ ПРАВІ.....	153
О.А. Дімітрашко, СХОЖІСТЬ ТА ВІДМІННОСТІ ПОНЯТЬ ЗАКРИТОГО ТА ЗАМКНУТОГО МОРЯ В МІЖНАРОДНОМУ МОРСЬКОМУ ПРАВІ (ТЕЗИ ДОПОВІДІ)	157
О.В. Шувар, РЕГЛАМЕНТ ПРОВЕДЕННЯ МИТНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ВОЛОСЬКИХ ГОРІХІВ.....	159
О.Ф. Щерба, ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЙНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ ТА ФАЛЬСИФІКАЦІЇ КУКУРУДЗЯНОЇ КРУПИ ПРИ ЕКСПОРТІ.....	162
О.В. Юрковський, ЗАКОНОДАВЧО-НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ГОРІЛЧАНИХ ВИРОБІВ.....	166

Розділ 12
ТРУДОВЕ ПРАВО. ПРАВО СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

К.А. Хамайко, СИСТЕМА ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ: РИЗИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	171
---	-----

Підписано до друку 14.12.2016. Формат 60х84/16. Папір офсетний білий.
Гарнітура «Literaturnaya». Друк цифровий. Ум. друк. арк. 10,46.
Зам. № 1412-1. Тираж 100 прим. Ціна договірна. Виходить змішаними мовами.

Віддруковано з готового оригінал-макета ФОП Москвін А.А.
м. Запоріжжя, пр. Леніна, 109, моб. 38 (067) 259-11-89

Інститут інноваційної освіти. Науково-учбовий центр прикладної інформатики НАН України
e-mail: novaosvita@gmail.com; сайт: www.novaosvita.com.ua

**Видання здійснене за експертної підтримки
Науково-учбового центру прикладної інформатики НАН України
03680, Київ-187, просп. Академіка Глушкова, 40**