

ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ  
«ЛЬВІВСЬКА ЕКОНОМІЧНА ФУНДАЦІЯ»

ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«ЛЬВОВСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУНДАЦИЯ»

# **СУЧАСНІ ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ КРАЇНИ**

Матеріали  
Міжнародної науково-практичної конференції  
(Львів, 26-27 травня 2017 року)

ЧАСТИНА II

# **СОВРЕМЕННЫЕ ПУТИ СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СТРАНЫ**

Материалы  
Международной научно-практической конференции  
(Львов, 26-27 мая 2017 года)

ЧАСТЬ II

Львів  
2017

УДК 330(063)  
ББК 65.0я43  
С 91

**Сучасні шляхи стабілізації фінансово-економічного стану країни:** матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 26-27 травня 2017 року) / ГО «Львівська економічна фундація». У 2-х частинах. – Львів: ЛЕФ, 2017. – Ч. 2. – 112 с.

**Современные пути стабилизации финансово-экономического состояния страны:** материалы Международной научно-практической конференции (Львов, 26-27 мая 2017 года) / ОО «Львовская экономическая фундация». В 2-х частях. – Львов: ЛЭФ, 2017. – Ч. 2. – 112 с.

УДК 330(063)  
ББК 65.0я43  
С 91

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

# ЗМІСТ

## СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Сигида Н.О.**

УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК ЯК ФІЛОСОФІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ.....6

**Ткаченко Т.П., Боженко Т.Ю.**

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....9

**Трач Р.В.**

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....13

**Халімон Т.М.**

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ.....16

**Штефан Н.М., Гривко Т.О.**

ІНВЕСТИЦІЙНО – ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ  
ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....20

## СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

**Дружиніна В.В., Андрієнко М.С.**

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ  
ТА ВЕКТОРИ ЇХ ПОДОЛАННЯ.....25

**Дубик О.І.**

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ  
НА ТІНЬОВУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....28

**Сейсебаєва Н.Г.**

ОСОБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ.....31

## СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

**Дідківська О.Г.**

ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ ОСВІТИ.....33

**Симак А.В., Мастеляк Л.В.**

СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ПРАЦІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....37

**Шандар А.М.**

УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ СТАНУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ  
У КОНТЕКСТІ РОЗБУДОВИ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ .....40

## СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Біляк Ю.В.**

КОНФЛІКТ ЯК ПОСЛІДОВНІСТЬ ПРОТИРІЧЧЯ ІНТЕРЕСІВ  
МІЖ ПРИНЦИПАЛОМ І АГЕНТОМ.....44

<b>Бондаренко А.І.</b> ЧИННИКИ ПОПИТУ НА БАНКІВСЬКІ ВКЛАДИ .....	47
<b>Бондаренко Н.М., Дорофієнко А.В.</b> ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ.....	52
<b>Гладкий С.І.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	55
<b>Марченко О.В.</b> ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ПРИ УПРАВЛІННІ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ БАНКУ .....	59
<b>Одарчук К.В., Олійник Л.А.</b> АНАЛІЗ ТА ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	61
<b>Медведєва І.Б., Сиротенко К.А.</b> ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКУ .....	65
<b>Фірсова К.В.</b> ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....	67

## **СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**

<b>Бондаренко Н.М., Воронова А.О.</b> ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ .....	71
<b>Грабовська З.Р.</b> ЕТИМОЛОГІЯ ПОНЯТТЯ «ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ».....	74
<b>Дубинська О.С.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДИК АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	77
<b>Жигарева Д.О.</b> АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ .....	81
<b>Заросило А.П.</b> АКТУАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ.....	84
<b>Ларікова Т.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СОЦІАЛЬНОЇ СТИПЕНДІЇ В КОМУНАЛЬНИХ ТА ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ .....	87

## **СЕКЦІЯ 9. СТАТИСТИКА**

<b>Завада О.П., Мартин О.М.</b> ДИНАМІКА ОБОРОТУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	91
---	----

## **СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

<b>Белз О.Г.</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ.....	96
--	----

<b>Панчук О.С., Величко Р.О.</b> ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ.....	100
<b>Лапшин В.І., Кузніченко В.М.</b> ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ .....	102
<b>Сорокіна М.К., Ставицький О.С.</b> ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА .....	105
<b>Фатальчук В.С., Лободзинська Т.П.</b> МОЖЛИВОСТІ СУЧАСНИХ CRM-СИСТЕМ.....	108

## **СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

***Сигида Н.О.***

*аспірант кафедри менеджменту  
в галузях агропромислового комплексу  
Сумського національного аграрного університету  
м. Суми, Україна*

### **УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК ЯК ФІЛОСОФІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ**

У науковій літературі, а також у бізнес-сфері часто оперують терміном «менеджмент». І це є обґрунтовано, оскільки завдяки ефективному використанню принципів менеджменту підприємствами досягається головна мета їх діяльності, а саме – отримання прибутку. Відповідно до Закону України «Про підприємництво»: «підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку...» [1].

Саме з метою збільшення прибутку підприємства повинні формувати дієвий, актуальний, а також гнучкий щодо швидкозмінюючих умов функціонування менеджмент. В умовах глобалізації виробництва ланцюги поставок підприємств стають більш складними та відіграють важливу роль, саме тому розроблення, а також імплементація ефективних методів управління ланцюгами поставок є одним із першочергових завдань будь-якого підприємства.

У першу чергу, з метою побудови логічного ланцюга дослідження поставленої проблематики визначимо поняття «ланцюг поставок», а також його сутність та роль у сучасному веденні ефективної підприємницької діяльності.

Серед науковців, які займаються дослідженням теоретичних підходів до визначення поняття «ланцюг поставок», немає єдності, але у той же час досить легко виділити ключові аспекти, на котрих вони зосереджують свою увагу. Відповідно до Колодізевої Т.О. [2] виділяють три підходи до визначення ланцюга поставок. Першим можна виділити об'єктно-просторове представлення ланцюга поставок. Як приклад можна навести визначення яке дає Дж. Ментцер [3]: ланцюг поставок визначається як набір з трьох або більше осіб (організацій чи фізичних осіб), які безпосередньо беруть участь у вхідних та вихідних потоках товарів, послуг, фінансів та/або інформації від джерела до споживача.

Другим підходом є процесний підхід до визначення ланцюга поставок. Прикладом такого тлумачення може слугувати визначення, сформульоване Дж. Стоком та Д. Ламбертом, сутність якого полягає в тому, що логістичний ланцюг можна трактувати як інтегрований процес, який характеризується власною, певною структурою часткових процесів, що охоплюють зокрема, реалізацію замовлень; обслуговування клієнта; складування і управління запасами; підготовку реалізації продукту; узгодження цілей і формування систем переміщень.

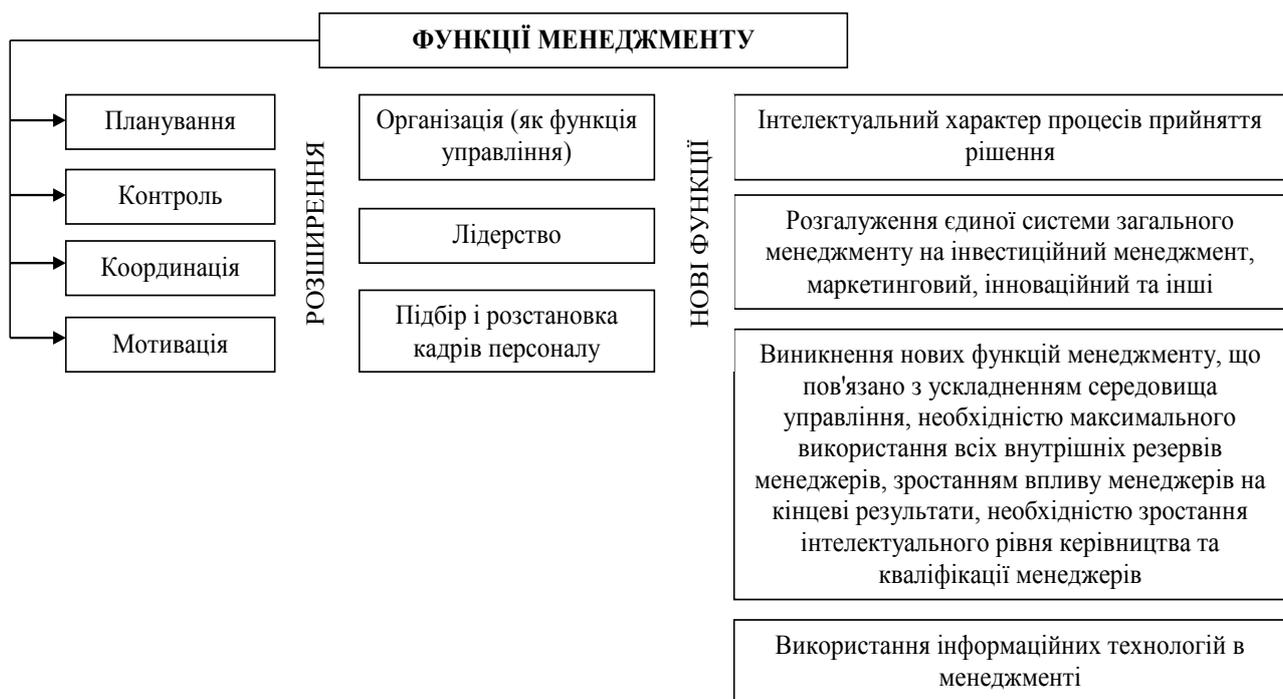
Останнім, третім підходом виступає поведінковий підхід щодо визначення ланцюга поставок. Цей підхід має цілеспрямований характер взаємовідносин суб'єктів господарювання, який приводить до інтеграції, кооперації учасників у просторі і часі.

Резюмуючи підходи до тлумачення поняття ланцюга поставок, можна стверджувати, що стійкість конкурентних переваг будь-якого підприємства значною мірою залежить від того, наскільки добре підприємство задовольняє потреби власних споживачів за рядом показників: сервіс, вартість, якість, а також гнучкість ланцюга поставок в умовах зміни та/чи коливання потреб ринку. Тому забезпечення рівноваги ланцюга поставок є постійною проблемою для підприємств, які є частиною мережі ланцюга поставок.

Формування та удосконалення ланцюгів поставок є комплексним завданням котре вимагає індивідуальних управлінських рішень. Саме тому важливо формувати «адекватний» менеджмент, котрий був би дієвим та ефективним саме для цього підприємства та умов його функціонування. Необхідно зауважити, що менеджмент у своїй характеристиці опирається, з одного боку, на об'єктивні закони та закономірності, чіткі правила й технології, що спрямовані на пояснення, висвітлення реалізації виробничого процесу, з іншого, менеджмент визначає правила поведінки людських організацій, які суттєво відрізняються одна від одної звичками, традиціями, життєвими цінностями, інститутами, рівнем освіти, суспільною мораллю тощо [4].

Менеджмент – це управління, уміння визначити стратегічні й тактичні цілі підприємства, організувати працівників на виконання поставлених завдань, використовуючи чинники виробництва та мотиви поведінки людей [5].

Менеджмент передбачає ряд функцій, які з розвитком економічної науки, а також бізнесу доповнюються та розширюються (рис. 1).



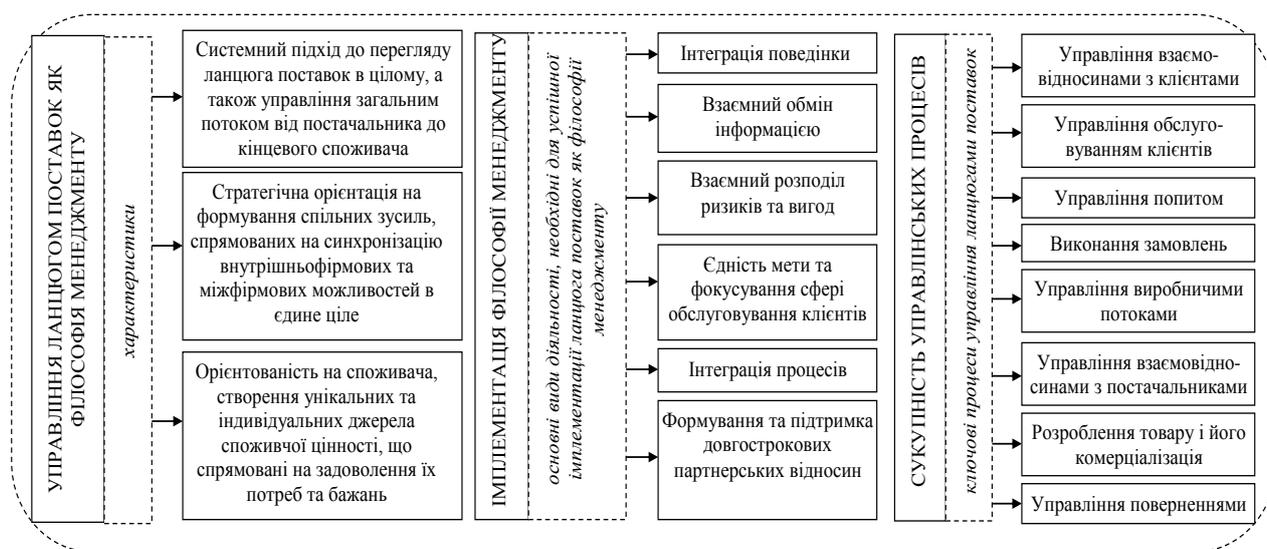
**Рис. 1. Функції менеджменту**

(розроблено автором на основі [6])

Таким чином, у ситуації необхідності ефективного управлінні ланцюгами поставок виник термін Supply Chain Management (SCM), сутність якого, відповідно до словника сучасної англійської мови Longman полягає у плануванні і контролі всіх процесів, що беруть участь у виробництві, продажу та постачанні товарів [7].

Відповідно до Дж. Ментцера [3] визначення різних авторів управління ланцюгами поставок можна класифікувати на три категорії:

- як філософія менеджменту;
- імплементація філософії менеджменту;
- сукупність управлінських процесів (рис.2).



**Рис. 2. Категорії класифікації управління ланцюгами поставок**  
(розроблено автором на основі [3; 8])

Отже, розглянувши завдання та функції ланцюгів поставок у процесі ефективного функціонування підприємства, а саме збільшення прибутку, а також сутність менеджменту в цілому і зокрема вагомість ведення доцільного управління ланцюгами поставок (SCM), можна стверджувати, що SCM як філософія менеджменту потребує системного підходу щодо оцінювання ланцюга поставок як єдиного організму. Вимагається налагодження стійких партнерських відносин між учасниками ланцюга у питаннях управління потоком товарів від постачальників до кінцевих споживачів. Як зазначалося раніше, ефективний менеджмент вимагає формування єдиного організму, у котрому кожне підприємство не тільки прямо або опосередковано впливає на продуктивність інших членів ланцюга, але й на загальну його ефективність.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закону України «Про підприємництво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.

2. Колодізева Т. О. Визначення ланцюгів поставок та їхня роль у підвищенні ефективності логістичної діяльності підприємств / Т. О. Колодізева // Проблеми економіки. – 2015. – Вип. 2. – С. 133-139.
3. Mentzer J. Defining Supply Chain Management / J. Mentzer // Journal of Business Logistics. – 2001. – Vol. 22, N. 2, P. 1-25.
4. Орловська О. В. Формування та становлення системи менеджменту в Україні / О. В. Орловська // Науковий вісник НЛТУ : зб. наук.-техн. праць. – Львів : Р ВВ НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.3. – С. 180-186.
5. Мадзігон В. Суть і принципи організації менеджменту та особливості реактивного і цільового управління в менеджменті / В. Мадзігон, М. Вачевський // Молодь і ринок. – 2010. – Вип. 10 (69). – С. 16-22.
6. Сторожилова У. Л. Розвиток сучасного менеджменту в Україні / У. Л. Сторожилова, Д. Г. Йолкін // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 4 (24). – С.44-53.
7. Longman словник сучасної англійської мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ldoceonline.com/dictionary/supply-chain-management>.
8. Cooper M. C. Supply Chain Management: More than a New name for Logistic / М. С Cooper, D. M. Lambert, J. D. Pagh // The International Journal of Logistic Management. – 1997. – Vol. 8. – P. 1-14.

***Ткаченко Т.П., Боженко Т.Ю.***

*студентки*

*Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського  
м. Кременчук, Полтавська область, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У жорстких умовах сучасної ринкової економіки, коли невпинно та стрімко зростає конкуренція, успішна діяльність вітчизняних підприємств можлива лише за умови забезпечення їх економічної стійкості та конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

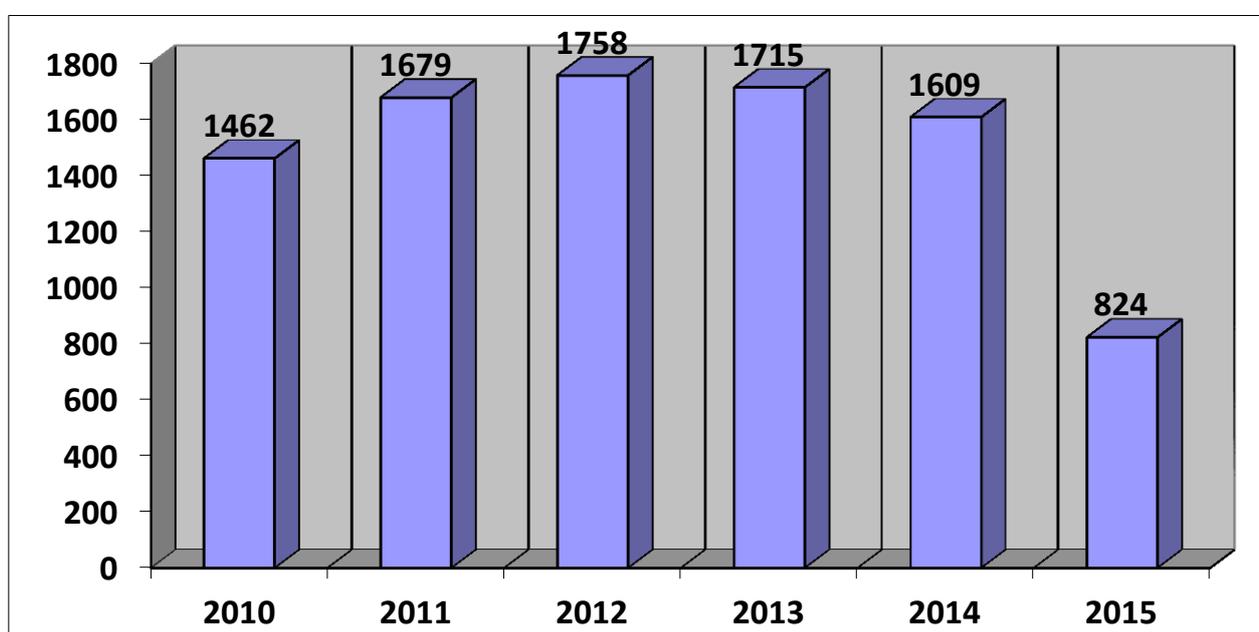
Конкуренція зумовлює постійне суперництво між товаровиробниками, вимагає активного пошуку нових покупців, ринків збуту та способів продажу товару на найвигідніших умовах з метою отримання максимального прибутку. Вона спонукає підприємства удосконалювати та оновлювати технологію виробництва, підвищуючи тим самим якість продукції, формуючи додаткові переваги товарів і послуг [1].

Запорукою досягнення високої конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах є активізація інноваційної діяльності. Саме використання нових виробничих і організаційно-управлінських технологій, прогресивного обладнання, сучасних матеріалів є запорукою підвищення

конкурентоспроможності, досягнення й утримання стійкого положення на конкурентному ринку.

Прогресивні ресурсо- та енергозберігаючі технології, модернізоване обладнання, новітня техніка і, як наслідок, нові види продукції зорієнтовують підприємство на жаданий стратегічний успіх, забезпечуючи фінансову стабільність, довгострокове функціонування та підвищення його позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [2].

У 2015 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 824 підприємства (рис.1). При цьому інновації впроваджували 723 підприємства, у тому числі впроваджували інноваційні види продукції 414, з них нові для ринку – 114, нові для підприємства – 342. Інноваційні процеси запровадили 400 підприємств, з них 155 – маловідходні, ресурсозберігаючі [4].



**Рис. 1. Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю у 2010–2015 роках (одиниць) [4]**

Протягом 2010-2012 рр. спостерігається збереження тенденції до зростання кількості промислових підприємств, які займалися інноваційною діяльністю. Проте, низка політичних, законодавчих та економічних проблем в державі зумовила у 2015 р. стрімке падіння кількості інноваційно активних промислових підприємств на 51,2% порівняно з 2014 р.

Однак, незважаючи на нестабільність вітчизняної економіки, на інноваційну діяльність промислових підприємств у 2015 р. було витрачено 13,8 млрд. грн (0,7% ВВП) проти 7,7 млрд. грн (0,5% ВВП) у 2014 р. [5]. При цьому було впроваджено 3136 інноваційних видів продукції (табл.1).

Із них 548 – нових виключно для ринку, 2588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин,

устаткування, приладів, апаратів. Інноваційних технологічних процесів було впроваджено 1217, з них 458 – маловідходні та ресурсозберігаючі.

Таблиця 1

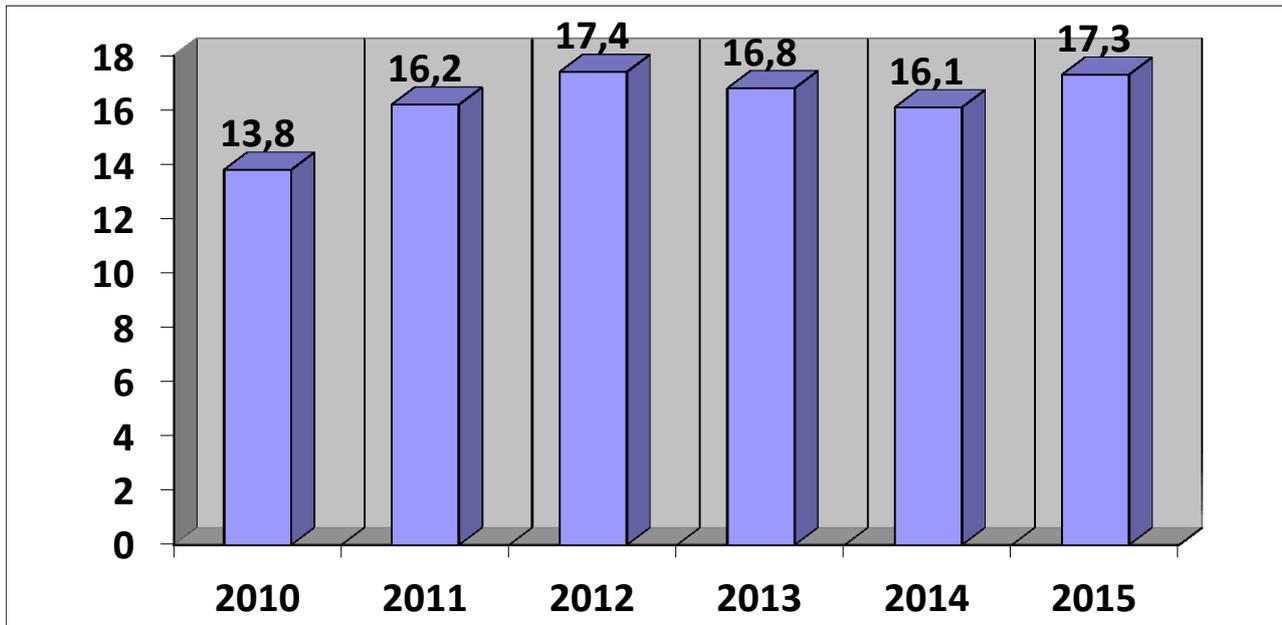
**Впровадження інновацій на промислових підприємствах України  
у 2010-2015 роках [3]**

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Впровадження інноваційних видів продукції, найменувань	2408	3238	3403	3138	3661	3136
у тому числі:						
нових для ринку	606	900	672	640	540	548
нових тільки для підприємства	1802	2338	2731	2498	3121	2588
Впровадження нових технологічних процесів	2043	2510	2188	1576	1743	1217
з них маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних	479	517	554	502	447	458

У 2015 р. інноваційну продукцію реалізувало 570 підприємств на 23,1 млрд. грн, із них 37,4% реалізували продукцію за межі України, обсягом 10,8 млрд. грн. Продукцію, котра була новою для ринку, реалізовувало кожне четверте підприємство, її обсяг складав 7,3 млрд. грн. Проте, майже дві її третини підприємства поставили на експорт. Обсяг продукції, яка була новою виключно для підприємства налічував 15,8 млрд. грн, реалізовували її 86,0% підприємств. Кожне третє підприємство реалізувало 40,1% такої продукції за межі України [4].

У промисловості інноваційна активність визначається часткою підприємств, що займаються інноваціями від загальної кількості підприємств. В 2015 році на частку промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю припадало 17,3% від загальної кількості підприємств (рис. 2).

Протягом 2010-2015 рр. інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств балансувала в межах 1 –17%. І хоча у 2015 р. відбувалося деяке пожвавлення інноваційної діяльності, порівняно із 2014 р., загальний стан інноваційної активності залишається доволі низьким та становить менше однієї восьмої від загальної кількості підприємств.



**Рис. 2. Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості вітчизняних промислових підприємств [3]**

Для порівняння зазначимо, що у США, Японії, Франції, Німеччині впровадженням інновацій займається від 70 до 82% загальної кількості підприємств.

Зниження інноваційної активності промислових підприємств, перш за все, пов'язане з пошуком джерел і форм інвестування, які б забезпечили збалансованість між витратами на інноваційні нововведення та фінансовими можливостями. До того ж, підприємства, які впроваджують інновації постійно знаходяться в зоні підвищеного ризику. Проте, зростання прибутку, зменшення витрат, розширення ринків збуту стимулюють підприємства натхненно впроваджувати конкурентоспроможні інновації задля зміцнення своїх ринкових позицій і стабільного розвитку.

Отже, впровадження інновацій є пріоритетним напрямом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств. Тому суб'єкти господарювання повинні забезпечувати активне інноваційне оновлення виробництва шляхом модернізації основних засобів, використання науково-технічних досягнень, новітніх винаходів, сучасних форм і методів організації виробництва, які б дали змогу підвищити ефективність підприємницької діяльності та отримати стійкі конкурентні переваги на ринку.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бочаров С. А. Основы бизнеса : учебно-методический комплекс / С. А. Бочаров, А. А. Иванов, С. Я. Олейников. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 447 с.
2. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч.-метод.посібник / І. А. Павленко, Н. П. Гончарова, Г. О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2002. – 150 с.
3. Україна у цифрах 2015 : Статистичний збірник / Державна служба статистики; за ред. І. М. Жук. – К.: Консультант, 2016. – 239 с.

4. Статистика науки та інновацій. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publnauka\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm)
5. Офіційний веб сайт Держстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**Трач Р.В.**

*кандидат економічних наук, докторант,  
Київський національний університет будівництва і архітектури  
м. Київ, Україна*

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Підприємства будівельної галузі вносять істотний внесок у створення і розвиток сучасної інфраструктури національної економіки, від якої залежить функціонування цілих галузей та підприємств реального сектора економіки. Конкурентоспроможність будівельної галузі є важливим чинником забезпечення її стійкості, яка в свою чергу гарантує зайнятість населення, комфортність середовища проживання, якість житла, відіграє вирішальну роль в скороченні викидів парникових газів. Подальший розвиток будівельної галузі, як і інших сфер економіки, пов'язаний з інноваційною активністю, інноваційною діяльністю, результатом якої повинні бути нові будівельні матеріали, будівельні технології проектування, будівництва, експлуатації будівель і споруд, вихід на нові ринки будівельних послуг (експорт), а також перехід до нових управлінських технологій (створення інжинірингових компаній) і ін.

До основних проблем інноваційного розвитку будівельної галузі слід віднести технологічну відсталість, роз'єднаність і закритість, які чинять значний вплив на зниження конкурентоспроможності будівельної галузі та проявляються в недостатньому забезпеченні високопрофесійними працівниками, інженерно-технічним персоналом, недостатнім обсягом інвестицій, в інформаційній непрозорості галузі, невідповідність процесів будівельного виробництва міжнародним стандартам, незначна кількість великих будівельних компаній, здатних підтримувати весь цикл будівельного виробництва («проектування – будівництво – експлуатація»), недостатня активність в області трансферу і комерціалізації інноваційних розробок в будівельне виробництво.

Безумовно, наведена характеристика далеко не повною мірою відображає реальну інноваційну картину в будівельному комплексі. Так, необхідно робити істотну поправку на те, що значна частина нових технологічних розробок, які

впроваджуються в будівництві, приходять туди з інших галузей промисловості – металургії, лісової і деревообробної, хімічної галузей і т. д.

Виклики, що стоять перед будівництвом на шляху до підвищення його ефективності, були ідентифіковані в доповіді «Rethinking Construction», оснований на досвіді будівельної галузі Великобританії [1]:

- вимоги, пов'язані з якістю будівлі стосуються значної кількості параметрів, які накопичуються в процесі цілого життєвого циклу будівлі. Їх кінцева вартість визначається в процесі проектування, тому проєктант повинен мати доступ до інструментів, що дозволяють аналіз і моделювання середовища;

- необхідність кращого розуміння потреб кінцевого споживача, в контексті переходу від розрахунку короткострокових витрат і цінності будівлі (визначених в момент передачі будівлі до користування) на довгостроковий підхід, що враховує цілий цикл існування об'єкту;

- необхідність багатоаспектного проектування, що враховує різного типу запити і критерії, які повинні бути взяті до уваги для отримання оптимального продукту. Виникає потреба в забезпеченні проєктанта різноманітними інструментами, що допомагають здійснити аналіз і моделювання будівлі, спираючись на максимальну кількість інформації;

- необхідність забезпечення доступу до інформації про будівлю впродовж цілого періоду її існування, що є особливо складним на етапі користування, який залежно від передбаченого сценарію, що реалізовується, може становити кілька десятків або навіть більше ста років. Також після закінчення цього періоду має бути доступна інформація на тему використаних у будівлі матеріалів і виробів разом з інструкціями з їх демонтажу і рециклінгу.

Однак навіть з урахуванням цієї необхідної корекції загальна оцінка будівельних підприємств, як таких, що не відрізняється особливою схильністю до інновацій, видається цілком об'єктивною.

Однак завдяки впливу ряду факторів ситуація серйозно змінилася буквально за останнє десятиліття. Консервативна будівельна галузь, швидше за все, буде просто змушена відмовитися від своїх усталених традицій і піти на цілий ряд радикальних змін. Так, швидке впровадження в практику комп'ютерних методів інформаційного моделювання (англ. Building Information Modeling, BIM) всіх ключових стадій будівельного циклу та інших передових ІТ-технологій вже в значній мірі змінили обличчя галузі. Всього через кілька десятиліть може змінитися практично до невпізнання і сам набір використовуваних в галузі матеріалів та технологій [2].

Ідея BIM походить з періоду початків CAD (80-ті роки XX ст.), коли була вперше концептуально описана науковцями і запроваджена в програмному забезпеченні перших версій програм CAD. У цьому періоді BIM фактично позначав тривимірне графічне моделювання, збагачене додатковими можливостями.

В основі технології BIM лежить концепція об'єктно-орієнтованого параметричного проектування (моделювання) будівель. І це параметричне моделювання є однією з тих принципових особливостей, які відрізняють BIM-програми від всіх інших CAD систем проектування.

Враховуючи активний розвиток напрямку інформаційного моделювання, на даний час не існує єдиного загально прийнятого визначення даної категорії. На нашу думку, найбільш вдало процес інформаційного моделювання в будівництві описано в звіті Building SMART International [3].

Building Information Modeling – це творчий процес генерації та використання даних про споруду, її проектування, будівництво і експлуатацію під час повного життєвого циклу. BIM створює можливість доступу до інформації про об'єкт всіх зацікавлені учасники інвестиційно-будівельного процесу.

Недостатня інноваційна активність будівельних організацій пояснюється меншим рівнем глобалізації, ніж в галузях промисловості, в основному через тривалість будівельного циклу, наявність великої кількості мікро-, малих і середніх підприємств, які вимушено консервативні, так як не можуть направити інвестиції на дослідження і розробки, а також не володіють достатніми компетенціями, щоб оцінити і використовувати високотехнологічні інновації. З цієї причини інновації в будівельній галузі в усіх розвинених країнах так само здійснюються в основному великими підприємствами, будівельними холдингами, мережевими об'єднаннями. Мережева організаційна структура дозволяє надавати послуги в кількох областях будівельної діяльності одночасно, залучати до виконання будівельних робіт різних постачальників будівельних матеріалів та обладнання, забезпечувати взаємодію суб'єктів будівельного виробництва за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій і інформаційного моделювання.

Організаційний механізм взаємодії суб'єктів інвестиційно-будівельного комплексу має різноманітні форми: від традиційного генпідрядного типу організації будівельного виробництва на основі підрядних торгів до проектно-будівельного типу організації і професійного управління з новою організаційною структурою організатора будівництва, в ролі якого може виступати мережеве об'єднання; в цьому випадку забудовник виступає як генеральний підрядник, представляє інтереси замовника при виборі з альтернативних варіантів проектування, будівництва, експертизи, рівня кошторисних витрат, вибір постачальників, проектно-будівельних фірм та ін. [9].

Основною перевагою мережевої організаційної структури, є те що функціонує вона на основі інформаційного моделювання, є можливість поєднувати окремі стадії реалізації будівельних проектів, вводити об'єкти окремими пусковими комплексами, здійснювати контроль за ходом реалізації проектів, вносити в них суттєві зміни і скорочувати тривалість інвестиційного циклу (до 30% в порівнянні з традиційною формою підрядних відносин).

Отже, оновлення будівельної галузі на основі інновацій необхідно для формування конкурентної переваги в стратегічній перспективі у зв'язку з посиленням глобальної конкуренції на ринку будівельних послуг, прискоренням інноваційно-технологічного розвитку та реіндустріалізації світової економіки, диктують нові технології в області виробництва будівельних матеріалів, енергозбереження, енергоефективності, екологічними проблемами.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Egan J. : Rethinking Construction, The report of the Construction task Force, HMSO, UK, 1998.
2. Инновации в строительном кластере: барьеры и перспективы: отчет. – М.: Инновационное бюро «Эксперт», 2007. – 245 с.
3. Building SMART International, raport 31.01.2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://buildingsmart.pl/bimpl.htm>. – Назва з екрану.
4. Трофимова Л. А., Трофимов В. В. Перспективы информационного обеспечения взаимодействия участников инвестиционно-строительного комплекса / Л. А. Трофимова, В. В. Трофимов // Экономика и управление. – 2013. – № 1 (87). – С. 86-89.

*Халімон Т.М.*

*докторант кафедри менеджменту  
Державного університету телекомунікацій  
м. Київ, Україна*

### **ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ**

Успішний розвиток підприємства визначається адекватністю його конкурентної поведінки. Для ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно передбачати майбутні дії конкурентів і прогнозувати тенденції конкурентного середовища та використовувати раціональну проактивну конкурентну поведінку.

Теоретичний базис щодо сутності конкурентної поведінки підприємств знаходимо у публікаціях: Г. Азоєва, І. Ансоффа, О. Виноградової, В. Винокурова, А. Воронкової, О. Гудзь, Г. Мінцберга, В. Пономаренка, М. Портера, О. Пушкаря, П. Стецюка Дж. Робінсона, О. Тридіда, О. Тищенко, Р. Фатхутдинова, А. Чандлера, А. Юданова та інших.

Поведінку підприємства в конкурентному середовищі доцільно розглядати у зрізі конкурентної активності, ступеня адаптивності, конкурентного статусу, орієнтації на дії конкурентів, раціональності конкурентних дій. Формування конкурентної поведінки має здійснюватися з врахуванням наступних чинників: нестабільність конкурентного клімату, конкурентні переваги, конкурентна позиція та рівень конкурентної адаптивності підприємства. Поведінковий

модель підприємства формують вхідні та вихідні зв'язки із зовнішнім середовищем.

Основними вихідними зв'язками підприємства у поведінковій моделі слід вважати: доставка товару; запити на залучення фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів із зовнішнього середовища; тиск на органи влади і пропонування змін умов функціонування; вплив на суспільні настрої; впровадження і продаж нових технологій.

Характеристики і властивості кожного з цих вхідних і вихідних каналів поведінки підприємства і зовнішніх суб'єктів зумовлюють основне поле діяльності і визначають основний тип конкурентної поведінки підприємства.

Серед теоретичних підходів до визначення типів конкурентної поведінки можна виокремити теорію Дж. О. Шонессі, відповідно до якої конкуруючі підприємства залежно від особливостей їх поведінки можна віднести до однієї з нижченаведених груп [3, с. 194]: творці нових товарів; умілі діячі ринку; переслідувачі лідера; ті, що пливуть за течією; потенційні інтервенти з інших галузей.

Р. А. Фатхутдинов визначає п'ять типів конкурентної поведінки [2, с. 194]: незалежна; корпоративна; адаптивна; випереджальна; агресивна.

Деякі вчені, залежно від конкурентного статусу розрізняють: домінуючу конкурентну поведінку лідерів на ринку; поведінку тих, хто йде за лідерами, яка імітує їх дії, та розвідувальну поведінку новачків ринку.

Переважно, з усіх типів поведінки, виділяють раціональну конкурентну поведінку, яку К. Ерроу характеризує в такий спосіб: „... серед усіх комбінацій товарів, які людина може собі дозволити, вона обирає ту, що максимізує корисність або задоволення» [1, с. 168].

Правильно обраний тип конкурентної поведінки залежно від рівня їх конкурентної активності може забезпечити генерування додаткових конкурентних переваг та компетенцій підприємства.

Водночас, наголосимо, що нині, ресурсну орієнтацію, пошук і формування нового типу поведінки підприємства вже не можна вписувати лише в межі активної поведінки підприємства, оскільки сьогодні вони повинні проявляти активність та ініціативність у тих напрямках, які ще не існують у практичній площині (наприклад, на нових ринках), але в майбутньому можуть бути створені зусиллями даного підприємства.

Таким чином, на часі використання нової форми взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем і вироблення нового типу конкурентної поведінки – проактивної. Критеріальними ознаками будь-якої конкурентної поведінки підприємства слід вважати: реакція підприємства на зовнішні події; характеристика конкурентного середовища і відносин з клієнтами, партнерами, конкурентами; інтенсивність та масштабність впровадження інновацій.

Відмітимо, що ключовим критерієм виділення типів конкурентної поведінки слід вважати швидкість реакції підприємства на зовнішні події. Він сукупно

характеризує внутрішню організацію менеджменту і його підходи до впливу на своє ділове оточення, що відображається у періоді реагування на події та сигнали зовнішнього середовища. Кожен тип конкурентної поведінки вимагає свого механізму формування й управління.

Зміна економічних умов, перенасичення ринку, диференціація характеру споживачів зумовило формування реактивної моделі конкурентної поведінки, за якої підприємства були змушені вивчати окремі чинники, умови і поведінку економічних суб'єктів зовнішнього середовища і, відповідно, реагувати на зміни і події ззовні. Але сучасне зростання динамічності й невизначеності середовища, прискорення прийняття рішень, стиснення бізнес-простору завдяки широкому впровадженню інформаційно-комунікаційних технологій змушує підприємства трансформувати свої моделі конкурентної поведінки. Так формується нова модель конкурентної поведінки за характером взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем – проактивна. Ключовою її характеристикою і відмінністю від інших моделей вважається ініціативність підприємства в конкурентному середовищі, а не пасивне спостереження за змінами і очікування появи нових обставин та подій. В умовах, коли все відбувається за дуже короткий період часу, проактивна конкурентна поведінка дозволяє досягати поставлених результатів з більшою ефективністю.

Тобто, проактивна конкурентна поведінка підприємства окреслюється ініціативністю, випереджувальністю, цілеспрямованістю і стратегічністю при здійсненні заходів для уникнення прояву негативних наслідків і максимізації настання позитивних явищ у конкурентному оточенні з використанням новаторських і креативних підходів. Обґрунтування необхідності трансформації конкурентної поведінки підприємства до проактивної базується на положеннях трьох основних теорій економічної науки – поведінкової, ресурсно-орієнтованої і концепції динамічних здатностей підприємства.

Таким чином, проактивна конкурентна поведінка підприємства – це сукупність дій підприємства, яка передбачає випереджаюче формування динамічних здатностей і ключових компетенцій, цілеспрямований вплив на конфігурацію ділового оточення шляхом підвищення ініціативності та креативності менеджменту підприємства, створення системи постійної ідентифікації, інноваційної реалізації неявних запитів споживачів і налагодження довгострокових партнерських відносин із економічними суб'єктами конкурентного середовища.

На основі положень поведінкової економічної та ресурсної теорії, а також концепції динамічних здатностей обґрунтовано напрями трансформації конкурентної поведінки підприємств у відповідності до мінливого ринкового середовища за моделлю проактивності. Уточнено визначення проактивної конкурентної поведінки підприємства як сукупності його дій щодо цілеспрямованого впливу на конфігурацію чинників конкурентного середовища, який передбачає випереджаюче генерування конкурентних

переваг, шляхом динамічних здатностей і ключових компетенцій, розвитку ініціативності та креативності персоналу підприємства, реалізації клієнтоорієнтованості й налагодження довгострокових партнерських відносин із економічними суб'єктами зовнішнього середовища на інноваційній основі. Таке визначення дало змогу виділити ключові характеристики, які відрізняють підприємство з проактивною конкурентною поведінкою. Проактивність підприємства проявляється у відношенні до динамізму, складності й невизначеності конкурентного середовища. При цьому, чим більш динамічним, складним і невизначеним є конкурентне середовище, тим більш проактивною має бути конкурентна поведінка підприємства. Виявлення необхідних умов формування проактивності дозволило сформулювати ефективні управлінські інструменти і технології побудови проактивної конкурентної поведінки, зокрема: формування проактивності персоналу, управління знаннями й інноваціями, поширення принципів стратегічного партнерства у відносинах із ключовими зацікавленими особами (стейкхолдерами). Таким чином, за умов високої динамічності й невизначеності конкурентного середовища, коли можливе як примноження обсягів прибутку, так і зазнання збитків, завоювання вільних і перспективних ринкових ніш, а також націленості менеджменту на довгострокове лідерство й ефективне використання необхідних ключових компетенцій, є можливим і доцільним формування проактивної конкурентної поведінки підприємства.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Классика маркетинга [Текст] / Сост. Б. М. Энис, К. Т. Кокс, М. П. Моква. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг [Текст]: учеб. / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Интел-Синтез, 2000. – 640 с.
3. О'Шонесси. Конкурентный маркетинг: стратегический подход [Текст] / О'Шонесси; перевод с англ. под ред. Д. О. Ямпольской. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.

**Штефан Н.М.**

*доцент кафедри економічного аналізу і фінансів  
Національного гірничого університету*

**Гривко Т.О.**

*магістр  
Національного гірничого університету  
м. Дніпро, Україна*

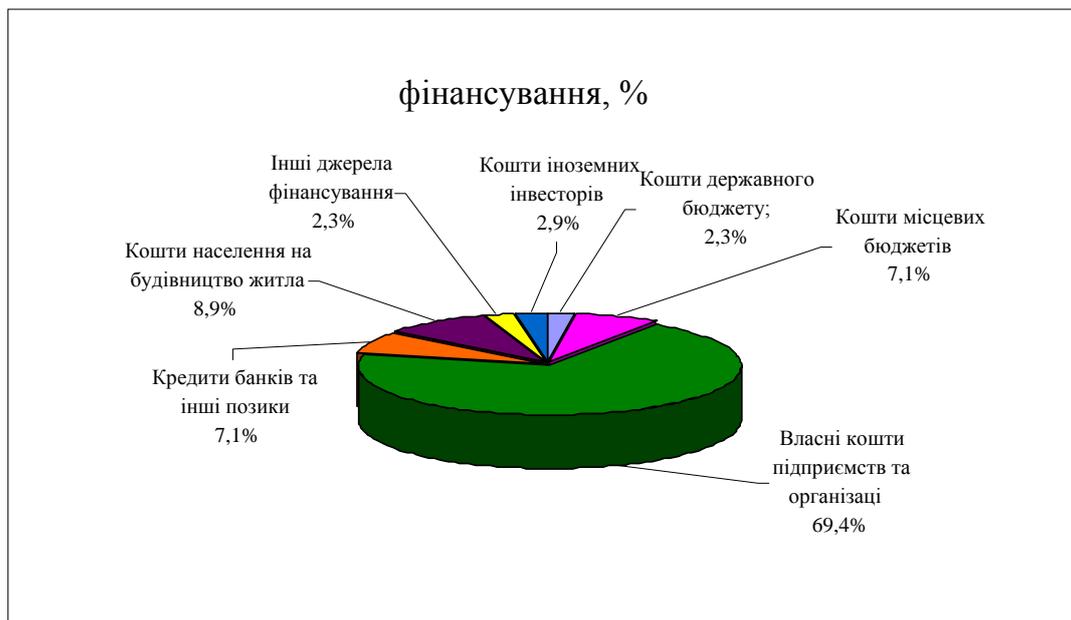
## **ІНВЕСТИЦІЙНО – ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Світові тенденції глобалізації, швидкого технічного та технологічного підйому виробництва, зростання темпів розвитку національних ринків і, як наслідок, посилення конкурентної боротьби ставлять високі вимоги до діяльності господарських суб'єктів. Адже тільки інноваційний менеджмент з властивим йому функціональним апаратом в змозі передбачити і зумовити майбутнє, саме він на даний час є одним з найважливіших елементів конкурентної боротьби, а інноваційно-інвестиційна стратегія є основним його інструментом, тому саме інноваційно-інвестиційній діяльності необхідно приділяти значну увагу підприємствам, які господарюють в ринкових умовах.

Необхідність проведення оцінки ефективності інноваційної діяльності визначається багатогранністю і взаємозалежністю діяльності суб'єктів господарювання. Адже на сьогоднішній день методологія такої оцінки практично відсутня. Під оцінкою необхідно розуміти функцію управління, спрямовану на вивчення стану, тенденцій розвитку, об'єктивну оцінку результатів інноваційної діяльності та розробку на цій основі рекомендацій щодо подальшого підвищення рівня її ефективності. Об'єктивною необхідністю такої оцінки є розробка збалансованої системи загального аналізу ефективності інноваційної діяльності та впливу на найважливіші показники діяльності підприємства, можливість та доцільність використання різних методів аналізу, для вивчення різноманітних аспектів інноваційної діяльності, визначення оптимальних варіантів реалізації нововведень, оперативне корегування параметрів інноваційних проектів та підтримка стратегічних інноваційних рішень. Для прийняття підприємством інвестиційно – інноваційної стратегії розвитку необхідно оцінити вплив вибраної стратегії на розвиток економіки підприємства. Це припускає проведення аналізу по узагальненим показникам [1]: чиста приведена вартість, внутрішній коефіцієнт ефективності, період повернення капітальних вкладень, максимальний грошовий відтік, точка беззбитковості та ін.

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, у січні-грудні 2016 року залишаються: промисловість – 33,3%, будівництво– 12,6%, сільське, лісове та рибне господарство – 13,8%, інформація та телекомунікації – 4,8%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,7%, транспорт, складське господарство, поштова та кур’єрська діяльність – 7,6%, державне управління й оборона; обов’язкове соціальне страхування – 5,9% [2].

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у січні-грудні 2016 року освоєно 69,4 відсотка капіталовкладень.



**Рис. 1. Розподіл капітальних інвестицій за джерелами фінансування, %**

*Джерело: побудовано по Інформаційно-аналітичним матеріалам щодо інвестиційного клімату в Україні за 2016 рік (Держстат України. Офіційний ВЕБ – САЙТ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України).*

Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 7,1 відсотка.

За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 9,4 відсотка капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 2,9 відсотка усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 8,9 відсотка. Інші джерела фінансування становлять 2,3 відсотка.

Комплексний аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності повинен охоплювати наступні етапи, пов’язані між собою (рис. 3).

Етап 1. Попередній аналіз інвестиційно – інноваційної діяльності. Аналіз позицій та потенціалу підприємства, його конкурентоспроможність, а також оцінка його стратегічного розвитку
Етап 2. Перспективний аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності. Оцінка можливих варіантів розвитку підприємства і визначення потреби в інноваціях та інвестиціях. Аналіз альтернатив інвестування
Етап 3. Оцінка поточної інвестиційно-інноваційної діяльності. Аналіз витрат на інвестиційно-інноваційну діяльність. Аналіз результатів інноваційної діяльності. Аналіз надійності підприємства
Етап 4. Ретроспективний аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності. Ретроспективний аналіз та оцінка досягнення підприємством стратегічних цілей
Етап 5. Ретроспективний аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності. Ретроспективний аналіз та оцінка досягнення підприємством стратегічних цілей

**Рис. 2. Етапи комплексного аналізу  
інвестиційно-інноваційної діяльності [1, с. 319]**

Огляд наукової літератури та електронних джерел згідно з означеною проблемою дозволив систематизувати деякі підходи до оцінки інвестиційно-інноваційної діяльності сучасного підприємства [3].

Прийняття рішень з інвестиційної діяльності зумовлено рядом факторів, до основних з яких можна віднести: вартість інвестиційного проекту, наявність можливостей інвестування, обмеженість фінансових ресурсів, ризик інвестування, прибуток та окупність інвестиційних проектів. Водночас необхідність інвестування диктується потребою розширення сфери діяльності, оновлення технічної бази господарюючого суб'єкта, зміною видів діяльності (видів продукції, робіт, надання послуг). Вирішення цих питань потребує глибоких аналітичних досліджень, які б гарантували прийняття рішень в умовах нестабільності інвестиційного середовища, значних коливань ефективності реалізації проектів.

**Критерії оцінювання ефективності інвестиційно-інноваційних рішень**

Підходи до оцінки ефективності інвестиційно-інноваційних рішень	Завдання	Показники
<b>Короткострокові критерії ефективності інвестиційно-інноваційних рішень</b>		
Оцінка ефективності діяльності	Оцінити ефективність внутрішніх ресурсів для впровадження інновації	Продуктивність діяльності, ефективність, якість, гнучкість, задоволеність
<b>Середньотермвнові критерії ефективності інноваційних рішень</b>		
Оцінювання ефективності інноваційних проектів	Вибрати альтернативи інноваційним рішенням та обґрунтувати їхню ефективність	<ul style="list-style-type: none"> <li>- NPV – чиста теперішня вартість;</li> <li>- PI – індекс прибутковості;</li> <li>- IRR- внутрішня норма прибутковості;</li> <li>- PP – період окупності</li> </ul>
Оцінювання ефективності інноваційних рішень на основі бенчмаркінгу	Оцінити ефективність інноваційних рішень на основі порівняння з конкурентами чи аналогами	<ul style="list-style-type: none"> <li>- конкурентоспроможність інноваційних рішень;</li> <li>- критерії відповідності сегментів ринку можливостям реалізації потенціалу підприємства при роботі на них;</li> <li>- критерії ризиковості інноваційних рішень</li> </ul>
<b>Довгострокові критерії ефективності інноваційних рішень</b>		
Оцінка ефективності інноваційного розвитку на основі прогнозування	Оцінити ефективність інноваційних рішень на основі визначення тенденцій змін показників їхнього впровадження та використання	<ul style="list-style-type: none"> <li>- прогнозування результатів реалізації інноваційних рішень;</li> <li>- прогнозування змін та впливу чинників, що впливають на ефективність реалізації інвестиційно-інноваційних рішень;</li> <li>- врахування впливу зовнішнього середовища на реалізації інвестиційно-інноваційних рішень</li> </ul>

Результати дослідження теоретико-методологічних проблем аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підтверджують, що він є необхідним. А інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства доцільно розглядати як складну динамічну стохастичну систему, що складається з різних за своєю природою процесів та у загальному випадку включає: інноваційний процес; процеси організаційно-економічного, інвестиційного та соціокультурного забезпечення нововведень. Науково обґрунтовано, що інвестиційно-інноваційна діяльність – це об'єктивно обумовлений, системний цілеспрямований комплекс заходів, пов'язаних із економічним обґрунтуванням необхідності інвестицій, пошуком і вибором інвестиційних ресурсів, спрямованих на використання наукових розробок, упровадження новацій, принципово нових видів продукції, техніки і технології з метою одержання прибутку або соціального ефекту.

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Інноваційний механізм управління суб'єктами господарювання: монографія/ за заг. редакцією П. П. Микитюка. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр «Економічна думка ТНЕУ», 2014. – 450 с.
2. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Литвин З. Б. Аналіз як невід'ємний інструмент ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства / З. Б. Литвин // Регіональна бізнес економіка та управління №4 (44), грудень 2014 – С. 25-34.

## **СЕКЦІЯ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

***Дружиніна В.В.***

*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри туризму  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського*

***Андрієнко М.С.***

*студентка факультету економіки і управління  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського  
м. Кременчук, Полтавська область, Україна*

### **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА ВЕКТОРИ ЇХ ПОДОЛАННЯ**

На сьогоднішній день існує чимало проблем, що затримують розвиток України та її інтеграцію в європейську спільноту, тому це досить гостре питання. Основними для успішного функціонування країни є економічна та соціальна сфери. Перша здійснює контроль і сприяє розвитку виробництва, обміну та розподілу споживання товарів та послуг, тобто це виробничі відносини та продуктивні сили. Другій підпорядковані підприємства, фірми, заклади та установи, у більш широкому масштабі – галузі та види діяльності, що забезпечують задоволення потреб людей, створюють умови для співіснування у суспільстві, зміцнюють державу.

Саме у вищевказаних сферах слід приділити особливу увагу труднощам, бо вони є хронічними та постійно накопичуються. Проблеми в економічній та соціальній сферах розвитку регіонів зумовлені зниженням рівня конкурентоспроможності, структурною деформацією (незбалансована діяльність сільського господарства та виробничої сфери, різниця між регіональними показниками), зниженням рівня та якості життя населення, не дивлячись на те, що рівень доходів населення з кожним роком збільшується, але ж країна не досягає середньоєвропейського рівня добробуту та економічного стану. Тому в табл. 1 систематизовано соціальні та економічні проблеми регіонів України, які є типовими для більшості регіонів держави, а тому і шляхи їх подолання у загальному вигляді можуть бути спільними.

## Соціально-економічні проблеми регіонів та шляхи їх подолання

Проблема	Шляхи подолання
1	2
<b>ЕКОНОМІЧНА СФЕРА</b>	
Незначний рівень конкурентоспроможності економіки регіонів	Вихід на інвесторів, пошуки нових ринків збуту, зниження собівартості продукції за рахунок закупівлі дешевшої сировини, перехід на енергозберігаючі технології виробництва.
Посилення диспропорцій регіонального розвитку	Державна допомога відсталим регіонам з метою подолання розриву рівня розвитку одних регіонів України відносно інших, надання регіонам можливості визначати власні стратегії щодо розвитку, державні субвенції та дотації.
Несприятливі умови для розвитку людського, інтелектуального та соціального капіталів	Орієнтація на міжнародні стандарти якості послуг і забезпечення їх конкурентоспроможності, широке використання прогресивних технологій, стимулювання інновацій в економіці, створення сприятливих умов для збереження людського капіталу – підвищення соціальних стандартів, забезпечення стабільних економічних умов, зростання заробітної платні, створення нових робочих місць.
Зменшення податкової бази через спад обсягів діяльності підприємств, скорочення обсягів фінансування	Активізація збутової політики, стимулювання підприємництва, залучення до інвестування, як вітчизняного, так і зарубіжного, розвиток малого та середнього бізнесу, пошуки нових джерел поповнення бюджету, виведення економіки з тіні, зменшення податків для підприємців.
<b>СОЦІАЛЬНА СФЕРА</b>	
Житлово-комунальна	Формування та встановлення економічно доцільних тарифів, які населення буде в змозі оплатити, підвищення якості житлово-комунальних послуг, залучення інвестицій до цієї сфери, створення державного забезпечення житлом молодих сімей чи надання кредитів на купівлю квартири.
Освіта	Удосконалення законодавчої бази та наближення до європейських стандартів, залучення до міжнародної співпраці, волонтерства, участі в освітніх програмах, впровадження сучасних технологій у процес навчання, забезпечення працевлаштування молодих

	спеціалістів, утворення інноваційних форм взаємодії освіти із бізнес-структурами (формування ендаументів провідних університетів, розвиток дуальної освіти, розвиток інкубаторних програм тощо)
Безробіття	Створення умов для самозайнятості, збільшення державного фінансування підприємств, стимулювання перекваліфікації й подальшого працевлаштування, створення нових або модернізація робочих місць, залучення безробітних до благоустрою міст, просування до суспільства осіб з обмеженими можливостями.
Пенсійне забезпечення	Надання соціальної справедливості, свободи вибору, економічної обґрунтованості та фінансової спроможності стійкості пенсійної системи, сприяння захищеності пенсійної системи від політичних ризиків, гарантування пенсійних виплат, перерахунок пенсій відносно прожиткового мінімуму, встановлення єдиних вимог до нарахування пенсій людям різних категорій.
Народна недовіра владі	Подолання корупції та розробка механізмів прозорого використання бюджету боротьба із зарплатами в конвертах, зняття пільг з депутатів, прозора система декларування доходів громадян, у т.ч. адміністративного апарату, подолання бюрократизму в роботі регіональних та державних органів.

Отже, у всіх регіонах існує чимало проблем, що впливають на економічно-соціальний прогрес. Щоб подолати ряд ускладнень, необхідно швидко реагувати на їх появу, тому до пріоритетних напрямів розвитку треба включити зміцнення економічної та суспільно-політичної єдності держави, забезпечення єдиних соціальних стандартів на всій території України, призупинення поглиблення міжрегіональних диспропорцій за економічними та соціальними параметрами.

*Дубик О.І.*  
*студентка*  
*Львівського національного університету імені Івана Франка*  
*Науковий керівник: Замасло О.Т.*  
*кандидат економічних наук, доцент,*  
*Львівський національний університет імені Івана Франка*  
*м. Львів, Україна*

## **ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ТІНЬОВУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

В умовах ринкових відносин податки є одним з основних інструментів державного впливу на економічний розвиток країни. Податки сприяють акумулюванню коштів до державного та місцевих бюджетів для здійснення державою покладених на неї функцій і завдань. В цілому, податкові платежі на підприємствах, в галузях, регіонах та країні загалом встановлюють рівень податкового навантаження, який впливає на «податковий клімат», інвестиційну привабливість, ділову активність суб'єктів господарювання, економічне зростання держави та створює умови економічного і соціального розвитку країни. Важливою проблемою є встановлення оптимального рівня податкового навантаження. Надмірне податкове навантаження виступає негативним фактором податкової політики держави і призводить до тінізації економіки. Рівень податкового навантаження є ключовим зовнішнім чинником, який впливає на діяльність підприємств, а тому й потребує детального вивчення в умовах реформування фінансової системи України.

Дослідженням впливу податкового навантаження на тіньову економічну діяльність займалися такі вчені: В. Геєць, В. Франчук, Ж. Тіроль, З. Варналій, І. Пригожин, О. Турчинов. Однак, не зважаючи на вагомі наукові здобутки проблема впливу податкового навантаження і надалі залишається актуальною.

Мета: систематизувати наукові підходи до вивчення впливу податкового навантаження на діяльність суб'єктів господарювання та визначити наслідки впливу податкового навантаження на економіку України і шляхи його зниження в майбутньому.

В умовах нестабільної економічної та політичної ситуації, військової агресії на сході України тіньова економічна діяльність займає все більшу частину економіки нашої країни. У роботі проаналізовано як за допомогою податкового тягару збільшується частка тіньового ринку та шляхи зниження впливу податкового навантаження на тіньову економіку.

У сучасному суспільстві світовій економіці притаманне таке явище як тіньовий сектор. Тіньова економічна діяльність має місце в кожній країні, незалежно від рівня розвитку чи типу економічної системи. У 30-х роках ХХ ст. вчені вперше звернули увагу на проблеми тіньової економіки.

Чіткого визначення тіньової діяльності в економічній літературі немає, кожний учений має з цього приводу власну думку. Проаналізувавши думки вчених щодо трактування визначення «тіньова економічна діяльність» можна висунути думку, що це складне і різностороннє явище, яке в будь-яких суспільно – політичних умовах існує і розвивається. Тіньова економіка – економічна діяльність, що суперечить чинному законодавству, тобто вона є сукупністю нелегальних господарських дій, які породжують кримінальні злочини різного ступеня тяжкості. Вона існує поза державним контролем та обліком, а тому не відображається в офіційній статистиці. Суб'єкти господарської діяльності, які вдаються до тіньових дій не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не сплачують податки і таким чином максимізують власні прибутки.

Податки виступають джерелом надходження коштів до державного бюджету, за допомогою яких країна процвітає та економічно розвивається. Разом з тим надмірне податкове навантаження являє собою негативний фактор податкової політики держави, що заважає нормально функціонувати підприємствам, стримує їхню ділову активність і призводить до збитковості внаслідок чого виникає тінізації діяльності.

Одними з ключових чинників стрімкого розвитку тінізації економіки є суперечливість, недосконалість, нестабільність законодавчої бази. Суб'єкти господарювання не інвестують капітали в легальний сектор економіки, причиною цього є те, що чинне податкове законодавство не сприяє цьому. За оцінками експертів, загальне податкове навантаження в Україні становить 40-50% від отриманого доходу без урахування навантаження на заробітну плату та собівартість продукції. Це змушує приховувати реальний обсяг економічної діяльності, виводити її у «тінь». Обтяжливість податкової системи України визначається, насамперед, нерівномірністю податкового навантаження, заплутаністю й нестабільністю податкового законодавства. Також причиною розвитку тіньового сектору національної економіки є велика кількість видів податків, високі ставки податків.

Якщо зробити порівняльний аналіз ставок ПДВ в різних країнах, то отримаємо такі дані: у Німеччині основна ставка ПДВ становить 14%, а також діє пільгова ставка 7%, у Франції основна – 18,6%, знижена – 5,5%, в Італії основна – 9%, пільгова 4% і 0%. В той час, як в Україні застосовується ставка ПДВ – 20% майже в усіх операціях, за винятком ліків, на які цей податок складає 7% [1].

Зниження податкового навантаження є провідною умовою подолання економічної кризи в Україні, внаслідок чого збудуються позитивні зрушення в сфері економіки та податкової системи. Поступове зниження податкового тягара призведе до збільшення заощаджень домогосподарств, підвищенню платоспроможного попиту населення, а отже зростанню виробництва та

підвищенню фактичних доходів платників податків і, як наслідок – збільшення податкової бази.

За попередніми розрахунками Мінекономрозвитку, у січні-вересні 2016 року рівень тіньової економіки склав 35% від офіційного ВВП, що на 5 відсоткових пунктів менше порівняно з показником відповідного періоду 2015 року. При цьому процес детінізації стримується проблемами, не вирішення яких негативно позначається на показниках розвитку економіки країни в цілому [4].

Шляхи детінізації за допомогою податкової системи полягають у наступному:

- Створення помірної податкової політики для суб'єктів малого бізнесу, удосконалення правового регулювання у сфері відносин власності, контроль і забезпечення умов у зовнішньоекономічній сфері;

- Проведення реформ податкової системи в спрямуванні забезпечення рівномірності розподілу податкового тиску на платників податів, спрощення процедури податкового адміністрування;

- Введення мінімальних ставок на високоліквідні імпорتنі товари для розрахунків і сплати податків. Для контролю за обсягами й асортиментом товарів, що перетинають кордон, слід облаштувати митниці сучасними засобами контролю та обліку товаропотоків;

- Увести систему регресивно – прогресивного оподаткування, що збільшується від зменшення бази оподаткування і, навпаки, знижується, якщо результати роботи підвищуються. За таких умов легалізація доходів буде супроводжуватися наповненням бюджету;

- Передбачити можливості встановлення індивідуального графіка сплати податків для підприємств, що потрапили в складну фінансову ситуацію. За даних умов для підприємства розробляється індивідуальний план погашення податкових заборгованостей.

Надмірне і нерівномірне податкове навантаження в країні призводить до недостатності та нестабільності податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, недотримання податкового законодавства, зниження економічної активності та її тінізації. За цих умов, скорочення податкового навантаження може забезпечити активізацію інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання і підвищення ділової активності, що сприятиме зростанню обсягів податкових надходжень до бюджетів. Крім цього, зниження податкового навантаження сприятиме зростанню реальних доходів населення, заощаджень домогосподарств, платоспроможного попиту населення, що призведе до економічного зростання в Україні.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

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

2. Замасло О.Т. Податкова система / О.Т. Замасло, І.І. Примак, О.В. Грін // навч. Посібник. – 2011. – С. 54-60.
3. Кравченко О.А. Тіньова економіка України: проблеми і шляхи подолання / О.А. Кравченко, О.М. Головченко // Труды Одесского политехнического университета. – 2010. – № 1(21). – 243 с.
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України / Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
5. Харко Д. Правова природа тіньової економіки : поняття, причини та напрями детінізації / Харко Д. // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2011. – № 2. – С. 351.

*Сейсебаєва Н.Г.*

*доцент кафедри банківської справи та страхування  
Запорізького національного університету  
м. Запоріжжя, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ**

Туристична індустрія є тим сектором української економіки, потенціал якого ще досі не реалізовано і який зможе продемонструвати швидке зростання в умовах, коли крайні необхідні нові точки економічного зростання, які стануть підґрунтям для наповнення бюджету та створення робочих місць.

Сучасні реалії розвитку туристичної індустрії в Україні дозволяють виокремити: по-перше, фактори, що стимулюють та стримують конкурентоспроможність туристичної галузі України; по-друге, резервні шляхи покращення туристичної конкурентоспроможності країни.

Дослідження розвитку туризму в Україні дозволяє виділити конкурентні переваги, які повинні бути взяті за основу формування конкурентоспроможності нашої країни в даній галузі на міжнародній арені. Серед них до основних слід віднести: унікальний клімат; значний історико-культурний потенціал; регіональну розгалуженість туристичних центрів, що створює різноманітні умови відпочинку; розвинену інфраструктуру; наявність відповідної нормативно-правової бази в галузі туризму; привабливість туристичної індустрії нашої країни для іноземного інвестування; популяризацію вітчизняного туристичного продукту [1].

Із зростанням ступеня впливу сфери туристичних послуг на світову економіку виникає обґрунтована необхідність у комплексному дослідженні конкурентних переваг туристичного ринку України за допомогою застосування методики оцінки конкурентоспроможності країни на базі індексу конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму (ІКПТ), який розробляють експерти Всесвітнього економічного форуму у співпраці з

представниками Booz & Company, Deloitte, Міжнародною асоціацією повітряного транспорту, Міжнародним союзом охорони природи, Всесвітньої туристичної організації і Всесвітньої Ради з подорожей та туризму.

Індекс конкурентоспроможності країни у сфері подорожей і туризму складається з 14 груп трьох субіндексів, які об'єднують 75 факторів, що характеризують різновекторні сторони розвитку сфери туризму [2]:

- СУБІНДЕКС А – структура регулювання сфери подорожей та туризму (1) законодавче регулювання у сфері подорожей та туризму (2) екологічна стійкість, 3) рівень безпеки, 4) якість охорони здоров'я і гігієни, 5) пріоритетність розвитку туризму);

- СУБІНДЕКС Б – бізнес-середовище та інфраструктура у сфері подорожей та туризму (6) інфраструктура авіатранспорту, 7) інфраструктура наземного транспорту, 8) туристична інфраструктура, 9) інформаційна та телекомунікаційна інфраструктура, 10) цінова конкурентоспроможність);

- СУБІНДЕКС В – людські, культурні та природні ресурси кожної країни у сфері подорожей та туризму (11) людські ресурси, 12) сприйняття туризму в країні, 13) природні ресурси, 14) культурні ресурси).

На основі показників субіндексів та підіндексів можна змоделювати туристичний профіль України. Аналітичне опрацювання цих даних дасть можливість окреслити основні пріоритети стратегічного розвитку туризму в Україні:

- реального визнання туризму одним з основних пріоритетів держави;
- створення сильного органу влади з управління розвитком туризму;
- впровадження апробованих у світі економічних механізмів успішного ведення туристичного бізнесу та заохочення інвесторів.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бойко М. Г. Туристична привабливість України: закономірності формування та орієнтири розвитку / М. Г. Бойко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №16. – С. 34-39.
2. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009. Managing in a Time of Turbulence. – World Economic Forum. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2009>

## СЕКЦІЯ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА.

*Дідківська О.Г.*

*кандидат економічних наук, науковий співробітник  
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи  
Національної академії наук України  
м. Київ, Україна*

### ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ ОСВІТИ

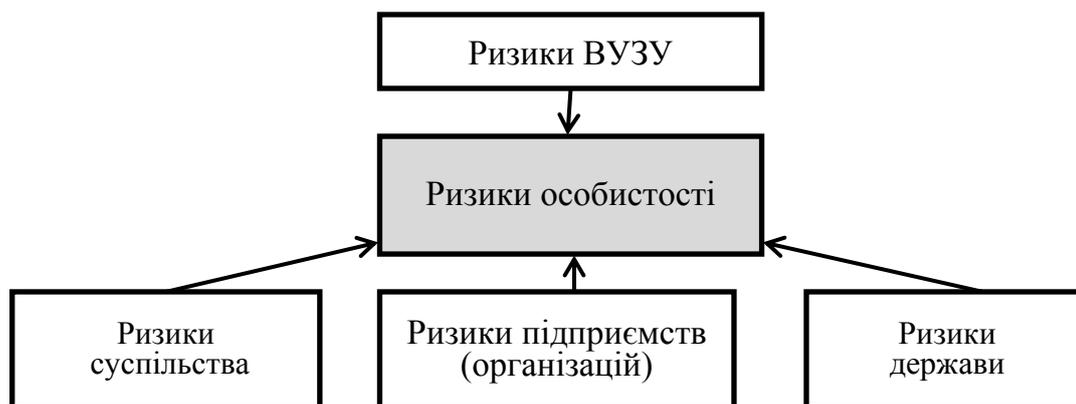
Дослідження ризиків у системі освіти побудовано на теоретичному аналізі У. Бека та Е. Гідденса [1, с. 91-92]. На думку Е. Гідденса, «середовище ризику» виникає при переході суспільства з однієї стадії розвитку до іншої, коли нові механізми регуляції ще не сформовані, а старі вже не працюють. Тобто «процеси модернізації» здатні викликати ризики та непередбачувані зміни. Дослідження ризиків у системі професійної освіти актуальна тема для вітчизняних і зарубіжних вчених. Уваги заслуговують праці таких зарубіжних вчених : У. Бек, М. Валлах, Е. Гідденс, Д. Картрайт, Д. Кристенсон, Н. Луман, М. Маркхофер, Ф. Ронге, А. Стоунер. Серед українських вчених цією темою опікувалися І.С. Каленюк, О. В. Куклін, Т. А. Удовицька, В. А. Ямковий та інші. Особливу увагу цим питанням в своїй роботі приділяє російський соціолог Ю.А. Зубок, розглядаючи ризики в системі професійної підготовки молоді як один з типів ризиків у процесі соціального становлення та розвитку молоді особистості.

Ю. А. Зубок аналізує ризики, пов'язані з доступністю якісної освіти, її платністю, нерівністю об'єктивних соціальних статусних позицій при вступі до ВНЗ [2, с. 11-22], [4, с. 31-55]. Автор виокремлює ризики середовища ( умови життєдіяльності соціальних суб'єктів в стані переходу від ситуації невизначеності до ситуації визначеності або навпаки ) і діяльнісні ризики ( діяльність в умовах появи обґрунтованої можливості вибору при оцінці ймовірності досягнення передбачуваного результату).

Вчені С.А. Белоусова, А.Е. Орёл [2] виділяють такі групи ризиків в системі професійної освіти: антропогенні ризики (ризики прогнозу, управління, реалізації); технологічні ризики ( правові ризики, ризики «постачальників» та «споживачів»); ризики вузів; ризики особистості; ризики суспільства; ризики держави.

П. Є. Щеглов, Н. Ш. Нікітіна в своїй науковій праці [7, с. 46-59] ризики освіти групують на: ризики вузу; ризики особистості; ризики підприємств; ризики суспільства; – ризики держави.

Автори стверджують, що всі ризики взаємопов'язані і представляють загальну ієрархічну схему (рис. 1).



**Рис. 1.**

*Джерело: [7, с. 46-59]*

В роботі вітчизняних науковців І. С. Каленюк, О. В. Кукліна, В. А. Ямкового [5, с. 70-83] проаналізовано і систематизовано основні ризики, що стоять перед сучасною українською вищою освітою. Науковці сукупність ризиків поділяють на дві великі групи: зовнішні та внутрішні (табл. 1). На погляд авторів, перші з них можуть бути систематизовані у такий спосіб: глобалізація, технологічні виклики, політичні, правові, економічні та демографічні ризики.

Т.А. Удовицька вважає, що доцільно вивчати ризики в системі вищої освіти відповідно до такої класифікації:

- ризики на «вході» (ризики для молодих людей під час вступу до ВНЗ);
- ризики в процесі навчання (адаптаційні, первинної професійної соціалізації та ін.);

Таблиця 1

**Класифікація ризиків у системі освіти**

Зовнішні ризики:	Внутрішні ризики
Глобалізація	Кваліфікація персоналу
Технологічні	Недостатність коштів для розвитку
Політичні	Рівень підготовки абітурієнтів
Правові	Система управління: стиль керівництва; орієнтація новаторства; система комунікацій та відносин
Економічні: – фінансові; – фіскальні; – майнові	Слабкість і застарілість матеріально-технічної та навчально-лабораторної бази
Демографічні	Слабкість маркетингової бази

*Джерело: [5, с. 70-83]*

– ризики на «виході» (ризики для фахівців, пов'язані з процесом працевлаштування; ризики для роботодавців, пов'язані з взаємодією із фахівцями, у першу чергу молодими) [6, с 81]. Автор провів аналіз функціонування системи вищої освіти та стверджує, що вищезгадані ризики мають системний характер, а в умовах динамічної модернізації сучасної системи освіти стають найбільш важко виявленими, складно контрольованими та керованими.

Більшість вчених мають спільну думку, що вагомою причиною виникнення ризиків у системі професійної освіти є процеси її модернізації, що торкнулися всіх аспектів функціонування системи: суттєво змінилася система прийому до вищих навчальних закладів; відбулася трансформація запиту на освіту в бік полікультурності та орієнтації на міжнародні зв'язки; значні зміни відбулися в організації навчального процесу у зв'язку з переходом на кредитно-модульну систему навчання; працевлаштування молодих фахівців має хаотичний характер. Відносини ринку праці та системи освіти включають в себе взаємодію, як мінімум, трьох різних суб'єктів: споживача освітньої послуги (особи, яка навчається), виробника освітньої послуги (освітньої організації), роботодавця. У той же час споживач освітньої послуги одночасно є істотним і активним учасником процесу освіти (процесу виробництва освітньої послуги). Разом з тим, безпосереднім одержувачем результуючого ефекту процесу освіти стає не тільки сам споживач освітньої послуги, а й роботодавець. Більше того, роботодавець все більше виступає як замовник і оцінювач якості освіти (освітньої послуги) в порівнянні з безпосереднім клієнтом освітньої установи – власне тим, хто навчається. Оскільки ризики, що виникають, стосуються всіх суб'єктів, які зацікавлені освітнього процесу й професійної підготовки: особистості, підприємств і роботодавців, держави й суспільства. Досягаючи свою мету, особистість, ВУЗИ, суспільство, роботодавці й держава наштовхуються на труднощі і потрапляють у ризикові ситуації. У кожній сторони, що зацікавлена у якості підготовки фахівців, свої ризики.

Для молодої людини, що є здобувачем професійної освіти з метою посісти гідне місце в суспільстві, можна виділити такі потенційні ризики: з'явиться ризик «фальстарту», тобто вибору професії, не відповідної до здібностей та інтересів; не сформується необхідна для практичної професійної діяльності теоретична база; не накопичиться достатній практичний досвід використання теоретичних знань; не будуть набуті й достатньою мірою не розвинуться особистісні якості й навички, необхідні для професійної діяльності; не буде підвищено загальний культурний рівень (ерудиція, галузь інтересів, вихованість тощо). Вищезазначені ризики можна віднести до ризиків, пов'язаних з результатом процесу навчання у ВНЗ. У свою чергу, ці ризики можуть породжувати ризики в трудовій і професійній діяльності випускників вищих навчальних закладів. Таким чином, механізм підготовки майбутніх фахівців повинен включати формування готовності й здатності до ухвалення

рішення в умовах невизначеності, а також сприяти створенню системи соціального мислення й дії у сучасному суспільстві ризику [2, с. 109].

В результаті неякісної підготовки фахівців суспільству можуть загрозувати такі ризики: отримання недостатньої кількості кадрів вищої кваліфікації в тих галузях економіки, де вони гостро необхідні, що викликає істотні деформації на ринку праці; нездатність системи вищої освіти забезпечити необхідний рівень культурного й морального розвитку випускників; відсутність належної участі ВНЗ у зміцненні здоров'я особистості; брак необхідної кількості висококваліфікованих фахівців, здатних ефективно вирішувати проблеми суспільства.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бек. У. Общество риска. На пути к другому модерну. – М. – 2000. – 381 с. 91-92.
2. Белоусова, С.А. Механизмы снижения, компенсации и контроля модернизационных рисков в сфере образования / С.А. Белоусова, А.Е. Орел. – Челябинск: ИИУМЦ «Образование», 2010. – 234 с.
3. Зубок Ю. Управление рисками в сфере образования молодежи / Ю. Зубок, В. Чупров // Высшее образование в России. – 2007. – № 5. – С. 11-22.
4. Зубок Ю.А. Риск в сфере образования молодежи: институциональные и саморегуляционные механизмы управления / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров // Вопросы образования. – 2008. – № 4. – С. 31-55.
5. Каленюк І. С., Куклін О. В., Ямковий В. А. Сучасні ризики розвитку вищої освіти в Україні / І. С. Каленюк, О. В. Куклін, В. А. Ямковий // Економіка України. – 2015. – № 2. – С. 70-83.
6. Удовицька Т. А. Проблеми у функціонуванні системи вищої освіти: аналіз можливих ризиків //Грані: науково-теоретичний та громадсько-політичний альманах.– Дніпропетровськ: Грані. – 2012. – №. 1. – С. 81.
7. Щеглов П. Е. Качество высшего образования. Риски при подготовке специалистов / П. Е. Щеглов, Н. Ш. Никитина // Университетское управление: практика и анализ. – 2003. – № 1(24). С. 46-59.

**Симак А.В.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій  
Національного університету «Львівська політехніка»*

**Мастеляк Л.В.**

*студентка  
Національного університету «Львівська політехніка»  
м. Львів, Україна*

## **СУЧАСНИЙ СТАН РИНКУ ПРАЦІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Стан української економіки за всі роки незалежності України так і не набув потрібних, чітких і демократичних форм. З року в рік громадяни України чекають на зміни, на допомогу зі сторони міжнародних організацій, зі сторони влади. Стало вже «звичкою» нарікати на діючу владу і, взагалі, на світ. Мало хто питає самого себе: що ж він зробив для того, щоб стало краще? А «двигуном» економіки країни є завжди свідомі її громадяни, в особі бізнесменів, урядовців і, власне, молодого покоління – студентів. Кожна, поважаючи себе, людина хоче здобути якісну освіту, отримати високооплачувану роботу і зайняти відповідне становище у суспільстві. Але тут також визріває багато проблем із системою освіти, із можливостями самих студентів. Дуже багато випускників вищих навчальних закладів (ВНЗ), так і не можуть стати кваліфікованими працівниками і знайти своє місце на ринку праці України. Більшість талановитих і здібних студентів, на сьогоднішній день, отримавши шанс мігрувати у країни із більш розвиненою економікою, використовують його без вагання, і це є виправданим. За дослідженнями українського аналітичного центру CEDOS у 2016 році за кордоном навчалось близько 68 000 українських студентів, серед них 30 000 отримали освіту у польських університетах, і, на жаль, і ця кількість студентів зростатиме і надалі. Найбільш привабливими країнами для українських студентів є Польща, Німеччина, Чехія, США, Канада, Іспанія, Франція, Угорщина, Австрія, Італія [1].

Також ще однією проблемою сучасного ринку праці виступає масова необхідність у вищій освіті. Згідно із дослідженням Міжнародного кадрового порталу hh.ua, тільки 19% компаній України можуть прийняти на роботу, не дивлячись на рівень освіти; 43% можуть взяти студентів або осіб із незакінченою вищою освітою; 7% можуть працевлаштувати бакалаврів і 30% – магістрів і спеціалістів [2]. Але престижність професії, її більша оплачуваність, зв'язки або, часто, натиск сім'ї призводить до того, що збільшується пропозиція спеціалістів із економічного, юридичного, медичного напрямків. Студенти, які під впливом такого середовища здобувають вищу освіту, не до кінця розуміють її значення, відповідальність і місце на ринку праці. Вони губляться у потоках

інформації, яка дуже часто є непотрібною, і, як наслідок, 59% випускників хотіли б змінити спеціальність, за якою навчалися.

Але не менш важливою є проблема взаємозв'язку між бізнесом і навчальними закладами, яка за останні роки активізувалася і вимагає негайної розв'язки. Ринок праці вимагає більшої конкурентоспроможності випускників ВНЗ, ніж вона є насправді. Важливим аспектом у цьому є велика необізнаність студентів у тому, чого ж потребує ринок праці. Дивлячись на запити роботодавців, вимоги до студентів різних економічних спеціальностей можна згрупувати таким чином [3]:

- активна життєва позиція, мобільність, системність, аналітичність;
- вміння грамотно висловлювати свою думку та відстоювати власну позицію;
- прогнозувати, критично мислити і об'єктивно оцінювати сучасний стан ринку;
- працювати із базами даних і великими потоками інформації;
- «йти в ногу» із сучасними програмними засобами;
- володіння мовами відповідно із сучасними стратегіями міжнародного співробітництва.

У навчальних закладів із формування цих навиків великі проблеми. Як показує практика, невелика кількість викладачів можуть навчити майбутніх спеціалістів економічно мислити, не загрузаючи їх непотрібними теоріями, гіпотезами і простою начитуванням матеріалу. Щодо програмного забезпечення існує ще більше питань, оскільки вузькоспеціалізовані економісти часто навіть не здогадуються про новинки комп'ютеризації, які вже використовуються на прогресивних підприємствах, а натомість вивчають не надто широку кількість засобів із пакету Microsoft Office.

Для того, щоб уникати розбіжностей між потребами ринку праці і можливостями випускників, необхідно здійснювати ряд заходів, які практикуються часто у розвинутих країнах і частково реалізуються в Україні, а саме:

- залучення видатних представників бізнесу до формування навчальних програм та процесу і, навпаки, залучення студентів до вирішення реальних бізнес-проблем, впровадження проектів і виконання прикладних робіт;
- більші можливості стажування викладачів і студентів за кордоном для обміну досвідом, можливістю відчувати на собі переваги і недоліки тої чи іншої навчальної системи;
- спільне формування «портрету» фахівців-економістів державними установами і приватним бізнесом у різних галузях;
- моніторинг навчальними закладами випускників, ретельний аналіз цієї інформації і, як наслідок, визначення ефективності дії даних навчальних систем;

- залучення успішних випускників тієї чи іншої спеціальності до проведення майстер-класів, додаткових лекцій, роз'яснювальних і практичних робіт, врешті-решт, мотивування майбутніх випускників;

- проведення онлайн – конференцій із студентами інших ВНЗ чи країн прямо на лекції чи практичному занятті, поштовх до співпраці цих студентів у майбутньому;

- здійснення реальних проектів під керівництвом дипломованого наставника для власного навчального закладу чи міста, які у подальшому будуть використовуватись для того, щоб студенти відчували відповідальність на собі, важливість своєї праці і власну силу;

- залучення студентів до роботи із політичними та економічними проблемами держави на реальному прикладі й актуальних статистичних даних.

Отже, можемо зробити висновок, що ринок праці потребує більш конкурентоспроможних фахівців в економічній сфері і збільшити її можна тільки за рахунок співпраці бізнесу, уряду, навчальних закладів і самих студентів, а потім і випускників. Це велика праця, яка у подальшому дасть свої плоди і Україна зможе вийти на новий рівень розвитку і не бути країною «третього світу».

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Освіта в Україні 2015 [Електронний ресурс]: Єгор Стадний //Звіт українського, незалежного, некомерційного, аналітичного центру CEDOS – Режим доступу: [http://cedos.org.ua/data/pdfs/osvita\\_ua\\_250416\\_updated.pdf](http://cedos.org.ua/data/pdfs/osvita_ua_250416_updated.pdf) (дата звернення: 01.02.2017). – Назва з екрана.
2. Приватні компанії надають перевагу фахівцям із дипломами спеціалістів або магістрів [Електронний ресурс]: Інформаційно-аналітичний портал про вищу освіту в Україні та за кордоном «Вища освіта» – Режим доступу: <http://vnz.org.ua/statti/9860-pryvatni-kompaniyi-nadajut-perevagu-fahivtsjam-iz-dyplomamy-spetsialistiv-abo-magistriv> (дата звернення: 30.04.2017). – Назва з екрана.
3. Запити роботодавців [Електронний ресурс]: Сайт пошуку роботи «Work.ua» – Режим доступу: <https://www.work.ua/ua/>.(дата звернення: 13.05. 2017). – Назва з екрана.

**Шандар А.М.**  
*аспірант кафедри управління персоналом  
та економіки праці  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ СТАНУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ У КОНТЕКСТІ РОЗБУДОВИ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

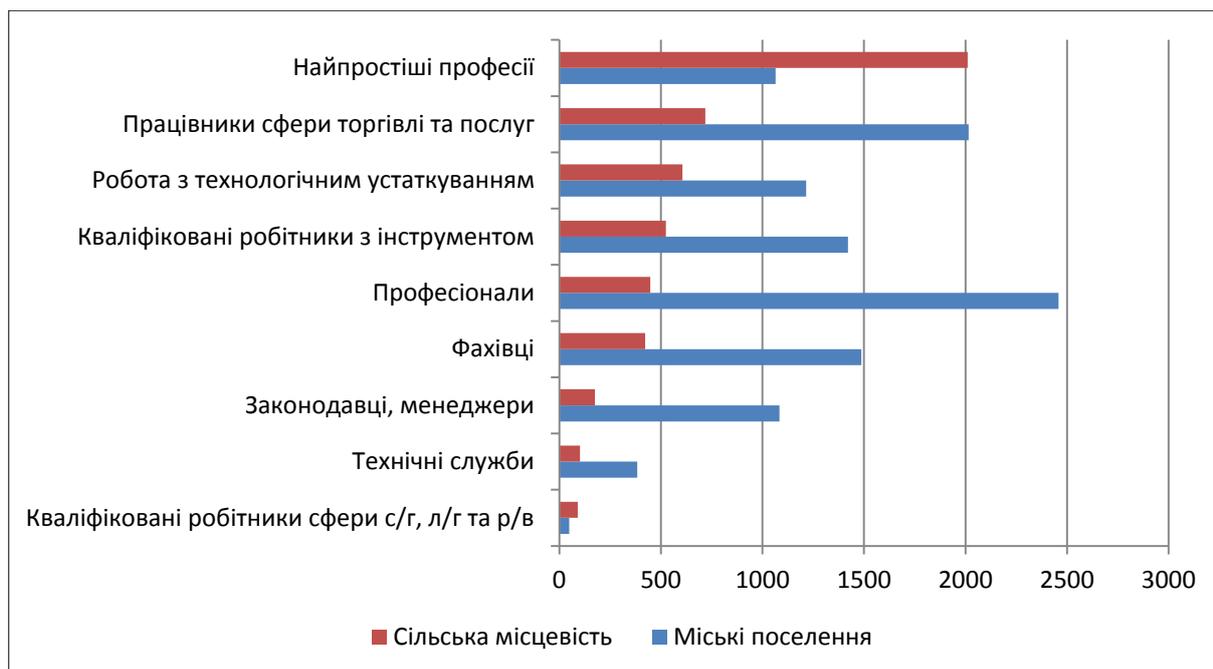
Провідною рушійною силою розвитку постіндустріального (інформаційного) суспільства виступають інформація та знання. Проте, глобальні тренди не завжди всеохоплюючі в регіональному вимірі. У зв'язку з цим з'являється необхідність дослідження соціально-економічного розвитку сільських територій України в умовах інноваційної економіки.

Кількість наукових публікацій, присвячена проблемі формування нової економіки, зростає із колосальною швидкістю. Сайкевич М. І. [1] піднімає проблему нестачі інтелектуальних працівників в аграрних підприємствах, Грицяк Н. В. та Литвинова Л. В. [2] висвітлюють основні положення інформаційної політики в умовах розвитку постіндустріального суспільства. Проте все ще залишаються проблеми, які необхідно ґрунтовно вивчати та аналізувати, в чому, власне, і полягає актуальність даного дослідження.

Науковці пропонують виокремлювати наступні ключові ознаки інформаційного суспільства: «електронний документообіг; інформаційна (мережева) письменність населення; перетворення інформації на товар; доступність населенню баз даних і знань (зокрема мережі Інтернет); інформатизація основних систем суспільства» [3, с. 8]. Трансформації в суспільстві тягнуть за собою перетворення в соціально-трудових відносинах. Науковці констатують, що праця все більше наповнюється інтелектуальністю. Деформації зазнає зміст, предмет та характер праці. Змінюється діяльність людини, заміщуючи старі професії новими. Однак, українські реалії сучасного етапу розвитку сільських територій дещо віддалені від вище зазначених тенденцій. Так, на рисунку 1 представлено розподіл населення України за професійними групами у регіональному розрізі у 2016 р.

Частка сільського населення, що належить до найпростіших професій складає 39,4%. Як правило, ці професії вимагають вмінь та навичок користування певними інструментами, а подекуди застосування важкої фізичної праці. При подібному скупченні зайнятих у вищезазначеній професійній групі утопічно говорити про швидке досягнення поставленої мети. Спостерігається краща ситуація у міських поселеннях, але все ще складно відокремлювати, наприклад, інформаційну працю, оскільки із статистичних

даних не зрозуміло, яка частка населення має справу із збиранням, обробкою чи то зберіганням інформації.



**Рис. 1. Зайнятість населення за професійними групами за місцем проживання у 2016 р., тис. осіб**

*Джерело: побудовано на основі даних Державної служби статистики України [4]*

Варто зазначити, що перехід до постіндустріального суспільства накладає певний відбиток на групи професій у сільській місцевості. Сьогодні в дефіциті інтелектуальні працівники, яким під силу робота із великими обсягами інформації (наприклад, аналітики, економісти, спеціалісти з планування в аграрній сфері). Аграрні компанії, виробничі потужності яких розміщуються у сільській місцевості, відчувають дефіцит кваліфікованих спеціалістів [1, с. 14].

Важливе місце на шляху досягнення нової економіки посідає забезпечення інфраструктури для надання інформаційних послуг. Дані звіту «Моніторингу інформаційного суспільства 2016» по 35 країнам [5, с. 196-197] засвідчують наявність тісного зв'язку між географічною приналежністю та часткою населення, яке користується «всесвітньою павутиною». В Україні частка користувачів Інтернету у міських поселеннях приблизно на 20% перевищує частку сільських, що свідчить про наявність інформаційно-інноваційного розриву. Подібну ситуацію можна трактувати, як яскравий приклад дискримінації за територіальною приналежністю [2, с. 6]. Слід зауважити, що в розвинених країнах проводиться конкретна політика заохочення та стимулювання операторів до того, щоб вони розвивали інфраструктуру для менш прибуткових територій. До прикладу, зараз в Україні діє чинний ЗУ «Про Концепцію Національної програми інформатизації» [6], проте результати реалізації Концепції бажають кращого.

В Японії, Австралії, США, Швейцарії частка інтернет-користувачів сільських територій практично еквівалентна міським (2013-2015 рр.). Помітно виділяється з-поміж інших країн Ізраїль (в країні термін «село» не має юридичного значення, а частка сільського населення складає менше 10%), де спостерігається протилежна тенденція – мешканці селищ більш охоплені мережею Інтернет [5, с. 197]. Це є результатом відносно високого рівня соціально-економічного розвитку. Подібні дослідження наводять на думку, що не все втрачено в Україні. Постіндустріальне суспільство диктує нові правила, які руйнують територіальні межі. Можна зробити наступне припущення: в Україні буде досягнутий високий рівень інформатизації, коли лівову частку населення становитимуть впевнені користувачі комп'ютерів та всесвітньої «павутини», тобто покоління «У» та «Z».

Існує ряд факторів, які стають перепоною на шляху «доставки» інформації в українське село. Перш за все це гендерно-вікова структура населених пунктів. Переважну більшість сільського населення України становлять люди похилого віку. Оскільки прослідковується лінійна залежність між віком та інтенсивністю користування (чим молодше населення, тим вища частка користувачів [7]), то, стає цілком зрозумілим низький попит. Однак, подібна закономірність притаманна не всім країнам. Високорозвинені Норвегія, Японія, Швеція, Швейцарія – осередки, де значна частина людей всієї країни, котрим за 74 роки користуються Інтернетом [5, с. 194].

Ще одним варіантом стримуючих факторів виступає соціально-економічне становище, фінансові можливості, зокрема рівень життя. Постає цілком логічне питання: чи зможе людина оплачувати інтернет-послуги (щомісячна абонентська плата за користування трафіком, а також обслуговування гаджета: покупка техніки, налаштування програм, ремонт тощо). Саме користування пристроєм теж може спричиняти певний дискомфорт. Населенню старшого віку складніше адаптуватись до змін, звідси, виникають психологічні бар'єри. Рівень освіти та грамотності також негативно позначаються на «входженні» в інформаційний простір. Не менш важливим є наявність факту значного розсіювання сільських населених пунктів в Україні по великій території, що робить надання послуг занадто затратними для операторів мережі. Не останню роль відіграє рельєфність місцевості.

Отже, дослідження показало наявність низки суттєвих проблем та перепон на шляху становлення постіндустріального суспільства в Україні. Проте, є ряд прикладів країн світу, які вже осягнули новий етап розвитку. Своїми звершеннями вони доводять, що все можливо. На нашу думку, раціональним кроком для України є перехід до нової економіки. Даний вектор політики дозволить досягти вищого рівня економічного розвитку, підвищити якість життя населення.

## **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Сайкевич М. І. Інтелектуальний працівник як рушійна сила розвитку: галузева специфіка сучасного аграрного виробництва / Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9. – Ч. 6. – С. 9-15. – Бібліогр.: 22.
2. Грицяк Н. В. Державне управління в умовах розвитку інформаційного суспільства: навч. посіб. / Н. В. Грицяк, Л. В. Литвинова. – за ред. Грицяк Н. В. – К.: К.І.С., 2015. – 108 с.
3. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> – Назва з екрану. – Дата звернення: 13.05.2017
5. Measuring the Information Society Report 2016 [Electronic resource] – Available at: <http://www.itu.int/en/ITUUD/Statistics/Documents/publications/misr2016/MISR2016-w4.pdf> – Date 12.05.2017.
6. Конституція України. Закон України «Про Концепцію Національної програми інформатизації» №75/98 ВР від 04.02.1998. Поточна редакція від 11.08.2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/75/98-%D0%B2%D1%80> – Назва з екрану. – Дата звернення: 13.05.2017
7. КМИС: українские пользователи Интернета в феврале – марте 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mresearcher.com/2016/05/kmis-ukrainskie-polzovateli-interneta-v-fevralemarte-2016.html> – Название с экрана. – Дата обращения: 13.05.2017.

## СЕКЦІЯ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

*Біляк Ю.В.*

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту  
імені професора Й. Завадського*

*Національного університету біоресурсів і природокористування України  
м. Київ, Україна*

### **КОНФЛІКТ ЯК ПОСЛІДОВНІСТЬ ПРОТИРІЧЧЯ ІНТЕРЕСІВ МІЖ ПРИНЦИПАЛОМ І АГЕНТОМ**

Проблема взаємовідносин принципала і агента для сучасних теорій фірми і економіки громадського сектора стала однією з найважливіших. Породжуваний нею ефект (проблема «принципал-агента») робить свій вплив на всі ринки.

Чому саме ця тема актуальна зараз? Справа в тому, що в міру розвитку організацій виникає проблема управління. Це говорить про те, що виникає протиріччя інтересів між принципалом і агентом, а тут вже має місце для конфлікту. Виходячи з цього, можна припустити, що в цілому це негативно позначається на діяльності організації, в тому числі і за такими показниками, як, наприклад, рентабельність і продуктивність.

На даний момент випадки несумлінного ставлення до роботи з боку робочого персоналу не є рідкісними. Це явище в інституційній економіці іменується як проблема «принципал-агент», або агентська проблема. Перш ніж розкрити зміст даної проблеми, необхідно дати визначення таких понять як «принципал», «агент» і «агентські відносини».

Принципал – власник, тобто акціонер компанії, який безпосередньо зацікавлений в результатах роботи компанії – від цього залежить його поточний дохід (розмір дивіденду).

Агент – дійова особа, менеджер компанії, директор. З одного боку, він також зацікавлений в результатах роботи компанії, яка його найняла. З іншого боку, їх досягнення в ряді випадків передбачає обмеження інтересів акціонерів. Інакше кажучи, принципал – це той, хто віддає доручення, а агент – це той, хто виконує це доручення [1].

І принципалом, і агентом можуть виступати: окрема людина, фірма, організація і державна установа. Агентські відносини – відносини двох учасників, один з яких (замовник / принципал) передає іншому (менеджеру / агенту) свої функції. Саме тут можна бачити основні цілі сторін і простежити таке явище, як конфлікт інтересів. Адже мета власника (принципала) –

максимізація прибутку, а мета менеджера (агента) – спокійне і гідне існування, престиж, розкіш і витрати на особисті інтереси, професійний інтерес [2].

Зростання розмірів фірми тягне за собою збільшення витрат принципала на контроль над діями агента. Збільшення витрат на контроль відбувається не прямо пропорційно зростанню чисельності агентів. Слід врахувати фактор виникнення асиметричності інформації між принципалом і агентом. Якщо аналізувати гру з третім гравцем-природою, асиметричність інформації між двома основними гравцями: принципалом і агентом абстрагована.

Отже, в той час як організація зростає, то чітко помітний процес ускладнення та спеціалізації циркулюючої в ній інформації, що не супроводжується створенням порівнянної за ефективності з ціновим механізмом системи циркуляції інформації. У процес прийняття рішень всередині організації входить безліч стадій, на кожній з яких виникає якісно нова інформація. І цієї якісно нової інформацією можуть володіти лише ті члени організації, які безпосередньо беруть участь в її отриманні та обробці.

Учасники організації, які володіють унікальною інформацією, не зацікавлені в її поширенні взагалі і в її неспотвореній передачі принципалу зокрема. Асиметричність інформації створює передумови для опортуністичної поведінки агентів, тобто їх прагнення максимізувати свою корисність, незважаючи на прийняті при підписанні контракту по найму зобов'язання, задовольнятися якимось фіксованим рівнем корисності. Отримавши за допомогою контракту про наймання, гарантії фіксованої винагороди в разі природних непередбачених обставин, агент сам прагне створити «штучні» непередбачені обставини, які дозволили б йому за допомогою маніпулювання принципалом перерозподілити результати діяльності в свою користь, наприклад, за допомогою введення принципала в оману щодо дійсної складності завдання N, запропонованої їм до виконання [3].

Проблема «принципал-агент» – загроза маніпулювання агентом принципала при виконанні доручень і розпоряджень останнього [3]. Дана проблема – конфлікт інтересів учасників економічної угоди: особи, що дає доручення (принципала), і виконавця (агента). Агент, користуючись асиметрією інформації, може переслідувати власну вигоду: наприклад, співробітник приймає рішення, яке зміцнює його становище, але не є оптимальним для компанії; брокер здійснює в своїх інтересах не найвигіднішу з точки зору інвестора угоду.

Отже, функціонування організації ставить гостре питання про опортуністичну поведінку агента на основі його унікальної інформації, якою він розташовує. Тому проблема принципала і агента є окремим випадком ситуації морального ризику: принципал виступає в ролі страховика від «природних» ризиків, а агент – в ролі того, хто приховує від нього важливу інформацію про клієнта (стан здоров'я, бізнесу і т. д.)

Ключове питання тут стосується системи стимулів, що сприяють або перешкоджають поширенню агентом достовірної інформації.

Проблема опортуністичної (з точки зору власників) поведінки керуючих вирішується шляхом контролю, як варіант, над діяльністю менеджерів. Існує кілька перевірених практикою способів контролю і стимулювання такої поведінки менеджерів, яке б задовольняло інтересам власників.

Перший спосіб – це змагання агентів. Основа цього методу – розвиток конкуренції між агентами. Конкуренція створюється за рахунок створення винагороди для кращих працівників. Винагороджується виконання найбільшої кількості роботи найкращої якості в порівнянні з іншими агентами. Відповідно при створенні конкуренції між агентами вони самі починають стежити за діями один одного. Також підвищиться продуктивність робітників, адже стимулом для агентів тепер є – прагнення отримати винагороду за свою роботу.

Але як і всюди, тут теж є свої мінуси:

1) прагнення отримати винагороду може підштовхувати агентів до прийняття найбільш ризикованих рішень, відповідно буде відбуватися «зворотний відбір» агентів, в результаті якого залишаться лише ті, хто діяв найбільш ризиковано;

2) недовіра один до одного при конкуренції між службовцями фірми, через це агенти не будуть являти собою злагоджений колектив, складності з командною роботою, що утруднить виконання завдань, які вимагають спільних зусиль. Також застосування даного методу є обмеження – схильність агентів до ризику [3].

Другим способом служить участь агента в результаті спільної діяльності. Ще один спосіб вирішення проблеми «принципал-агент» полягає в створенні договору про найм між принципалом і агентом, і, до речі, даний договір передбачатиме систему винагород для агентів, але винагороди будуть не фіксованими, а залежними від результатів діяльності фірми. До цього способу відносяться всілякі варіанти участі агентів в прибутку фірми. Найефективнішими є найбільш прості варіанти, які передбачають лінійну залежність винагороди службовців від прибутку фірми.

Третім способом називається «Фірма як коаліція агентів». Тут «агенти» допускаються до участі в доходах від діяльності. Функції контролю та розподілу завдань (функції принципала) по черзі виконуються учасниками організації (агентами). Агент, який займає позицію на перетині інформаційних потоків і відповідно має доступ до цієї інформації, стає принципалом – це структура кругообігу, тобто тут одночасно вирішується проблема стимулювання передачі тільки достовірної інформації, а також зміцнюються стосунки між агентами.

Таким чином, в організації як коаліції агентів з'являється можливість вирішити проблему принципала і агента на основі «золотого правила». Воно вимагає від принципала винагороди агентів відповідно до їхнього внеску в

загальний результат, а від агента – сумлінного виконання завдань, поставлених принципалом.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Вольчик В.В. «Лекции по институциональной экономике» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://institutional.narod.ru/lectures/lectures7.htm>
2. Руденко А.В. «Основания и договорные формы взаимоотношений на товарном рынке; монография» 2005 г., – С. 53.
3. 3. Тужик А.М., Шуленина Д.И., Зайцева Е.В. ПРОБЛЕМА «ПРИНЦИПАЛ-АГЕНТ» И СПОСОБЫ ЕЕ РЕШЕНИЯ // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. LIV-LVLIV-LV междунар. науч.-практ. конф. № 10-11(53). Часть II. – Новосибирск: СибАК, 2015.

***Бондаренко А.І.***

*аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### **ЧИННИКИ ПОПИТУ НА БАНКІВСЬКІ ВКЛАДИ**

Відомо, що залучені зобов'язання зменшуються під час кон'юнктурного послаблення або погіршення ситуації на банківському ринку. На сьогодні, питання пов'язанні з визначенням основних факторів, що впливають на попит на банківські депозити є особливо актуальними, адже від того, чи зможе банк врахувати їх в повній мірі при встановленні ставки по вкладам, залежать його можливості щодо залучення фінансових ресурсів.

Практика вітчизняної банківської системи свідчить про те, що незважаючи на всі негативні процеси, які супроводжують банківську сферу протягом останнього десятиріччя, попит на банківські вклади існує, хоч і не є сталим. Насамперед це пов'язано з особливістю побудови вітчизняної фінансової системи, яка за своїм змістом є банкоцентричною. Дані щодо розмірів зобов'язань вітчизняних банків наведено у таблиці 1.

Вирішальними чинниками, які обумовлюють попит на банківські вклади, навіть за умов значних ризиків банкрутства фінансових установ, є їх прибутковість та можливість компенсувати вплив на кошти певних видів ризиків, насамперед інфляційного та валютного.

**Структура зобов'язань банків за період 2008-2016 рр. (млн. грн.)<sup>1</sup>**

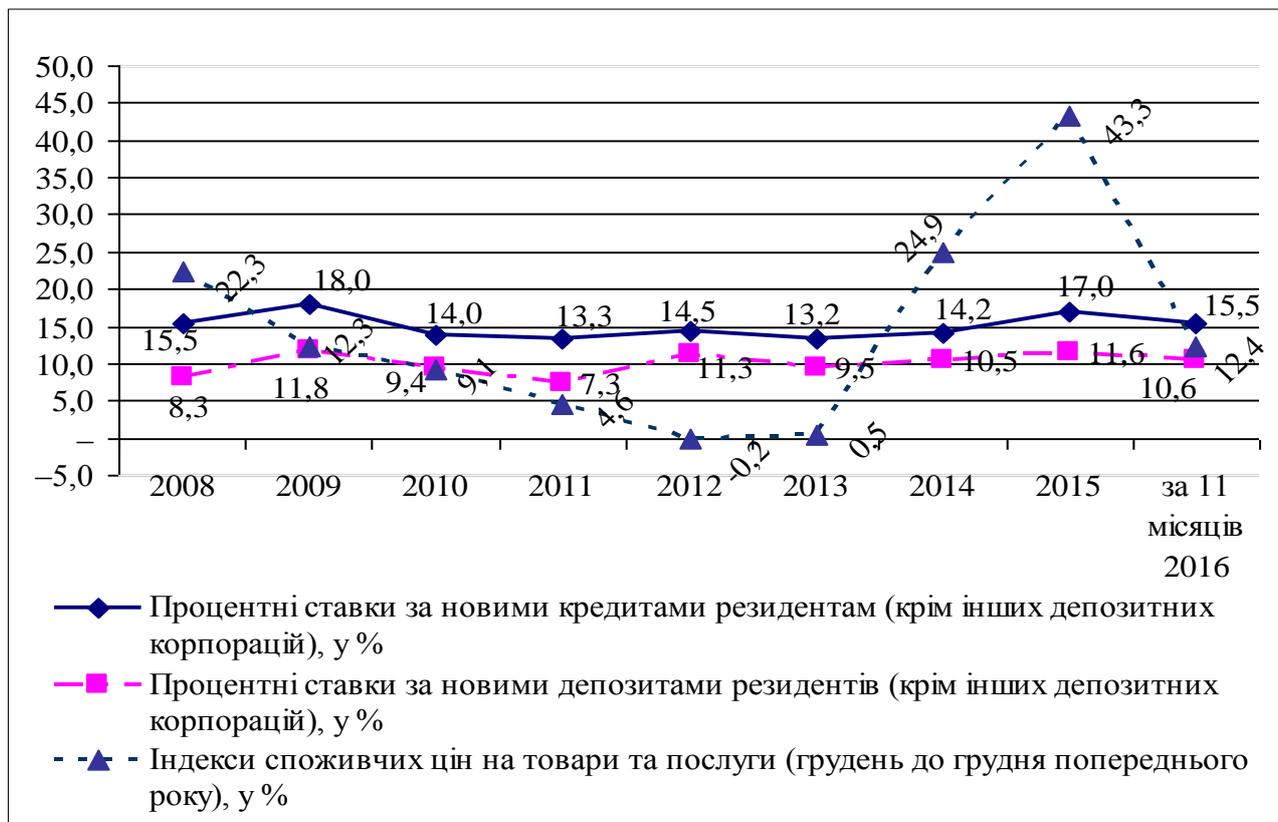
Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	01.12.2016
Зобов'язання банків, з них:	806823	765127	804363	898793	957872	1085496	1168829	1150672	1118927
кошти суб'єктів господарювання	143928	115204	144038	186213	202550	234948	261372	317626	348765
- строкові кошти суб'єктів господарювання	73352	50511	55276	74239	92786	104722	102527	96176	93656
кошти фізичних осіб	213219	210006	270733	306205	364003	433726	416371	389060	407196
- строкові кошти фізичних осіб	175142	155201	206630	237438	289129	350779	319121	281462	295556
Співвідношення коштів суб'єктів господарювання до загальних зобов'язань (%)	17,8	15,0	18,0	20,7	21,1	21,6	22,4	27,6	31,2
Співвідношення коштів фізичних осіб до загальних зобов'язань (%)	26	27	34	34	38	40	35,6	24,4	36,4

Вплив інфляції на банки є об'єктивно обумовленим, як змістом інфляції, який відображається у довготривалому та нерівномірному зростанні цін, так і відсотковою ставкою банку, яка виступає ціною послуг банку. Аналізуючи статистичні данні щодо вартості кредитів та депозитів та їх співвідношення з розміром інфляції, як одного з базових факторів, що впливає на ціноутворення на банківські продукти, звертають на себе увагу пікові показники інфляції, які були характерними для кризових періодів: 2008-2009 рр. та 2014-2015 рр. (див. рис. 1)

Відповідно до рис. 1. можна зробити висновок про те, що щільного зв'язку між середньозваженим розміром відсоткових ставок, як по кредитах, так і депозитах та Індексом споживчих цін не простежується. Особливо це стосується кризових періодів, зокрема 2014-2015 років, коли розміри інфляції, значно випереджали відсоткові ставки по кредитах та депозитам. Таку ситуацію можна

<sup>1</sup> Примітка. Розраховано за: Основні показники діяльності банків України в 2016 році: [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661577> [1]

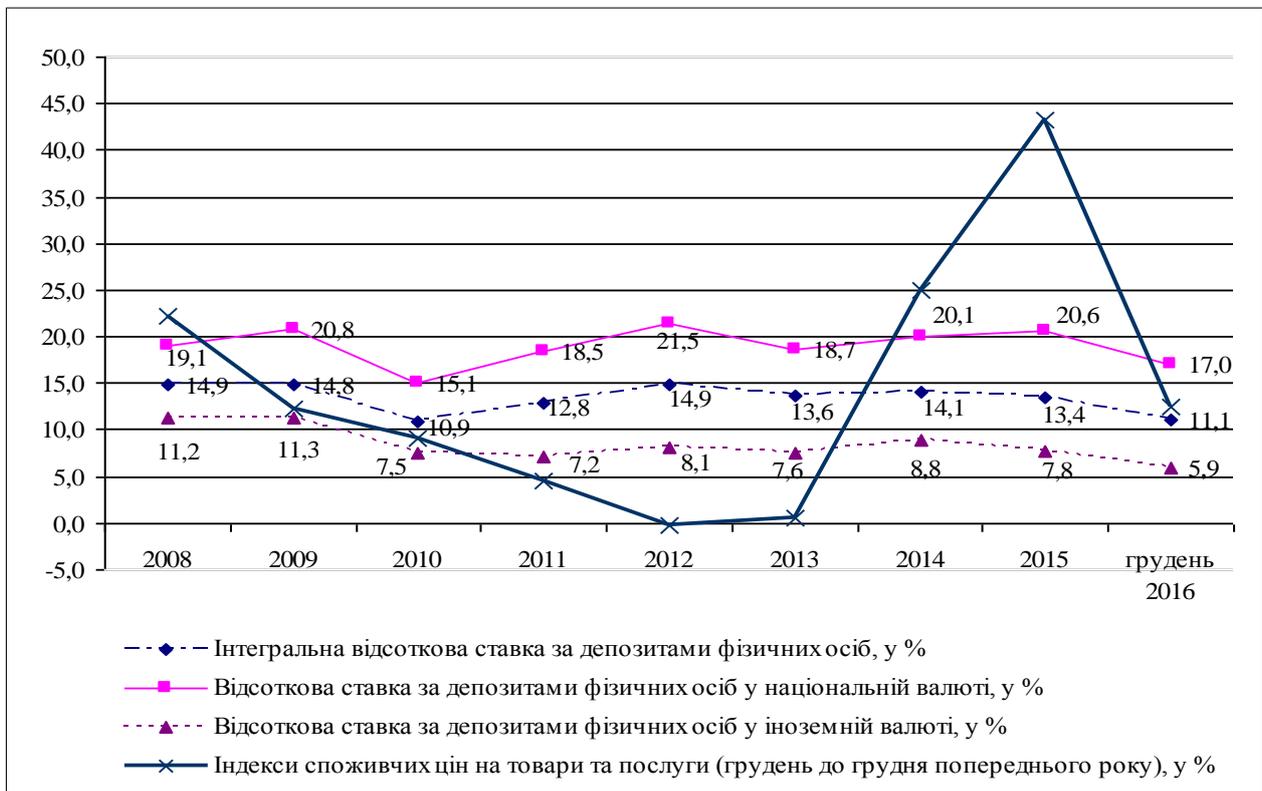
вважати загрозливою, адже по суті, банки при визначенні вартості на свої продукти практично не врахували стрімке зростання інфляції, про що свідчить лише незначне підвищення середньозважених відсоткових ставок.



**Рис. 1. Середньозважені ставки за новими кредитами та депозитами, а також ІСЦ, в період 2008-2016 рр. (середньозважені ставки у річному обчисленні, у %) [2]**

Розглядаючи дані наведені на рис. 2 та аналізуючи динаміку зміни відсоткових ставок за депозитами фізичних осіб у розрізі валют, простежується закономірна тенденції до їх зростання під час загострення кризових явищ у 2008-2009 та 2014-2015 роках.

Щодо 2012 року, коли депозитні ставки також зросли, очевидним є те, що інфляція не була визначальним фактором, який би вплинув на розмір відсотків в даний період, адже наявною була дефляція. Таким чином, зростання відсоткових ставок за депозитами у даний період було пов'язано з внутрішньою ситуацією у банківському секторі, яка характеризувалась перманентними дисбалансами ліквідності, а також загостренням конкуренції за депозитні ресурси між самими банками.



**Рис. 2. Процентні ставки за строковими депозитами, залученими банками у фізичних осіб та ІСЦ у 2008-2016 роках (у %) [2; 3]**

Суттєвий вплив при ціноутворенні на депозитні продукти також має швидкість залучення коштів. Аналізуючи взаємозв'язки між рівнем інфляції та зобов'язаннями банків, було помічено, що у період з 2009 по 2013 рік при зниженні рівня інфляції, швидкість залучення, як і зобов'язання банків загалом зростали (рис. 3).



**Рис. 3. Співвідношення зобов'язань банків та Індексу споживчих цін у період 2008-2016 рр. (у млн. грн. та %) [4]**

Серед інших факторів, які також суттєво впливають на попит на банківські депозити, зокрема у домогосподарств, можна виокремити рівень їх доходів. Дані щодо основних показників доходів та обсягів приросту фінансових активів (в тому числі грошових вкладів) наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

**Основні показники доходів населення України  
в період з 2008-2015 рр. (млрд. грн., %)<sup>2</sup>**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходи – всього (млрд. грн.)	845,6	894,3	1101,2	1266,8	1457,9	1548,7	1516,8	1735,8
Реальний наявний доход, у% до відповідного періоду попереднього року	107,6	90,0	117,1	108,0	113,9	106,1	88,5	77,7
Номінальна заробітна плата у% до попереднього року	133,7	105,5	120,0	117,7	114,8	107,9	106,0	120,5
Реальна заробітна плата у% до попереднього року	106,3	90,8	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,8
Приріст фінансових активів (млрд. грн.)	22,5	69,9	142,7	124,9	150,2	110,9	27,9	15,1
Приріст грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах (млрд. грн.)	91,2	2,5	81	43,6	71,7	104,7	-118,7	-106,3

Показники, наведені у таблиці 2, також підтверджують, що у періоди загострення кризових явищ, приріст фінансових активів, як і попит на банківські вклади стрімко знижується. Зменшення реальних доходів, в умовах посилення інфляції вкрай негативно впливає на попит на депозити, а тому, при визначенні ціни на депозитні продукти, банкам необхідно враховувати також наявність у споживачів альтернативних напрямків вкладення, зокрема в іноземну валюту [5, с. 20].

Отже, одними з основних факторів, які беззаперечно визначають попит на банківські депозити є їх рівень доходності, а також можливість компенсувати збитки (вплив ризиків) майбутніх періодів, спричиненні насамперед інфляційним та валютним ризиками. У випадку зниження інфляції, депозитні

<sup>2</sup> Примітка. Доходи та витрати населення України: [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn\\_ric/dvn%20\\_u/dvn\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn%20_u/dvn_u.htm) [4]

ставки можуть знижуватись, тоді як за умов зростання – зростати, проте існує необхідність об'єктивного вибору репрезентативного показника (наприклад, дифлятора ВВП чи кінцевих споживчих витрат замість ІСЦ). Крім того, важливу роль у ціноутворенні вкладів відіграють кон'юнктурні фактори.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Основні показники діяльності банків України в 2016 році: [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661577>
2. Процентні ставки депозитних корпорацій (крім Національного банку України) за кредитами та депозитами: [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/files/4-Financial\\_markets.xls](https://bank.gov.ua/files/4-Financial_markets.xls)
3. Депозити, залучені депозитними корпораціями (крім Національного банку України): [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/files/3.2-Deposits.xls>
4. Доходи та витрати населення України: [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn\\_ric/dvn%20\\_u/dvn\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_ric/dvn%20_u/dvn_u.htm)
5. Маслак, Н. Г. Ціноутворення на банківські продукти [Текст] : монографія / Н. Г. Маслак, О. А. Криклій. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 121 с.

***Бондаренко Н.М.***

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

***Дорофієнко А.В.***

*студентка економічного факультету  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна*

## **ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ**

Впродовж багатьох років податкова система України знаходиться у важких умовах. Вони викликані через лазівки в законах, які складає держава, та застосуванні єдиних загальноприйнятих податкових ставок до всіх верств населення.

Одним з найважливіших інструментів державного регулювання доходів фізичних осіб є сплата податку з цих доходів. Це найдавніша форма податкових взаємовідносин між державою та громадянами на базі обов'язкового вилучення

частини їх доходу для створення централізованого грошового фонду держави. Рівень індивідуального прибуткового оподаткування фізичних осіб впливає на особисті доходи більшої кількості населення, а саме тих, хто отримує основні доходи у вигляді заробітної плати [1].

Згідно чинного законодавства, платниками податку на доходи фізичних осіб є: фізична особа-резидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні та з інших країн; фізична особа-нерезидент, яка отримує доходи, джерела походження яких знаходяться в лише в Україні; податковий агент.

Об'єктом оподаткування може бути загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід; доходи, отримані на території України, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування; іноземні доходи [2].

На сьогоднішній день, першою, з найбільш обговорюваних змін правового механізму ПДФО, є встановлення нової ставки податку у розмірі 18% від бази оподаткування, яка замінила дві попередні: 15% і 20% (кожна з них застосовувалася залежно від розміру бази оподаткування). Ставка фактично зрівняла умови для визначення обсягу податкових зобов'язань і принцип «чим більше заробляєш – тим більше сплачуєш» втратив свій зміст. Через це звичайний робітник та власник фірми, доходи яких дуже різняться, будуть сплачувати розмір податку за єдиним відсотком. Можна зазначити, що застосування саме такого правого механізму є, як мінімум недоцільним, особливо в умовах, коли великий відсоток громадян України перебувають на межі бідності. Для забезпеченої верстви населення питання сплати податків не є проблемою взагалі. В результаті стає зрозумілим, що бажання встановити економічну рівність у системі оподаткування може погіршити економічне становище більшості населення. Однак, така тенденція існує, особливо в умовах, коли в країні падає ВВП і зростає рівень інфляції. Рішенням цієї проблеми може стати практика іноземних країн, де, на відміну від України, застосовують прогресивну шкалу оподаткування, яка дозволяє зберегти економічну рівність в суспільстві: малозабезпечені громадяни сплачують податки за мінімальними ставками або взагалі звільняються від оподаткування. Основний відсоток щодо наповнення бюджету – це зобов'язаність заможних громадян та підприємців, які мають можливість сплачувати великі суми податків без шкоди для свого економічного стану, залежно від обсягів доходу за принципом: «більший дохід – вища податкова ставка» [3].

Розглянемо та порівняємо нарахування і сплату ПДФО на прикладі Польщі. Так, з 1 січня 2009 року у Республіці Польща введені різні ставки податку на доходи фізичних осіб, у залежності від суми доходу:

1. 18% – якщо платник податку протягом року отримувал дохід у розмірі до 85 528 польських злотих (30545 дол. США);

2. 32% – якщо доходи платника податку перевищуватимуть вищезазначену суму.

Середньою ставкою податку з доходів у розмірі 19% обкладаються дивіденди, надходження від долі у прибутках юридичних осіб та доходи фізичних осіб-підприємців. Платниками податку є фізичні особи, які постійно перебувають в Польщі; особи, які проживають в країні понад півроку; особи, які проживають за кордоном, але джерело їх доходів знаходиться у Польщі.

Для визначення загальної суми оподаткування дохід зменшується на суму страхових внесків на пенсійне страхування за віком та станом здоров'я, на лікарняне страхування та страхування від нещасних випадків (передбачено у положеннях про систему соціального страхування) [4].

Отже, можна зробити висновок, що Польща проявляє лояльність відносно стягнення податкових коштів зі своїх громадян. Тобто, міркуючи більш глобально, якщо Україна має бажання вступити до ЄС, то система оподаткування особистих доходів українців має бути змінена найближчим часом. Наприклад, можливим кроком уперед може стати зниження податкової ставки для всіх громадян, або таке ж саме розмежування ставок податку на доходи, як у Польщі, при цьому, орієнтуючись на доходи українських громадян.

Що стосується найбільш стабільних країн у світі, таких, як Великобританія, Нідерланди, Швейцарія та інші, то їх ставки податку на доходи фізичних осіб надані в таблиці 1 [5]:

Таблиця 1

**Ставки ПДФО у найстабільніших країнах світу**

Країна	Ставка податку, %
Австралія	0 – 45
Великобританія	0 – 50
Іспанія	0 – 47
Канада	0 – 29
Нідерланди	0 – 52
Сінгапур	3,5 – 20
США	10 – 35
Фінляндія	9 – 32
Швейцарія	0 – 13,2

Тобто, у найбільш економічно розвинених країнах ПДФО сплачується лише тими громадянами, які мають достатній рівень доходів та не відчують себе злиднями, сплачуючи податки. Що стосується менш забезпечених верств населення, то їх податок становить незначний відсоток або взагалі відсутній, адже, державну казну наповнюють перші. Так держава піклується про своїх громадян і, як показує практика, забезпечує стабільність валюти та відсутність кризи.

Пізнаючи практику іноземних країн, можна зробити висновок, що Україні доцільно перейняти їх досвід з питань оподаткування, але звертаючи особливу увагу на мінімальну заробітну плату, соціальний стан та загальний економічний рівень. На сьогоднішній день податкова політика держави має змінитися на користь своїх громадян. Причиною цього є високі комунальні платежі, знецінення національної валюти та неплатоспроможність населення. Так, мінімальний рівень заробітної плати зріс, але, разом з ним, зросли витрати. Ці зміни найбільш відчують пенсіонери, студенти без стипендій, багатодітні та молоді сім'ї.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво / В.Л. Андрущенко // Фінанси України. – 2016. – № 6. – С. 27-35.
2. Податковий кодекс України 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Вакулич І.П. Податкове адміністрування та ефективність податкової системи / І.П. Вакулич // Фінанси України. – 2015. – № 2. – С. 54-59.
4. Державна фіскальна служба України. Офіційний портал. Світовий досвід оподаткування: Польща: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/poland/59050.html>
5. Інформаційно-аналітичний журнал «Вісник». Офіційне видання державної фіскальної служби: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/3030>

*Гладкий С.І.*

*студент*

*Чернівецького торговельно-економічного інституту*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*Науковий керівник: Каспрук А.Ю.*

*старший викладач кафедри фінансів,  
банківської справи та підприємництва*

*Чернівецького торговельно-економічного інституту*

*Київського національного торговельно-економічного університету*

*м. Чернівці, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**

У сучасних умовах поглиблення економічних відносин у контексті перспективи інтегрування в єдиний фінансовий ринок європейського співтовариства Україна повинна розв'язати нагальну проблему прискорення розвитку свого фінансового сектора. Важливе місце у доступі населення до

фінансових послуг відіграють небанківські фінансові установи, зокрема, страхові компанії.

Податкова політика держави є одним із фінансових інструментів державного регулювання, які визначають успішний розвиток ринку страхових послуг. За допомогою податків держава може стимулювати чи, навпаки, гальмувати ділову активність у конкретних галузях економіки, визначаючи пріоритети її розвитку з огляду на національні інтереси. Система оподаткування страхових компаній повинна не тільки забезпечувати реалізацію фіскальної функції податків, що полягає у наповненні державного бюджету, а й сприяти розвитку ринку страхових послуг, реалізуючи, таким чином, стимулюючу функцію податків. Однак, ряд вітчизняних науковців, а саме: Л.В. Нечипорук, Н.С. Островська, Ю.І. Корольова, О.С. Погоріла, К.Г. Резніченко, І.С. Самофат, О.Б. Пономарьова, А.О. Синюк, А.Т. Підгірний вважають, що вищезначені функції поки що не вдалося реалізувати у повному обсязі.

Тому, метою даного дослідження є аналіз особливостей оподаткування діяльності страхових компаній, як одного із методів державного регулювання страхового ринку.

Оподаткування є одним з нецінових чинників, які впливають на динаміку попиту страхових послуг та їх ринкову пропозицію. Таким чином, одним із необхідних заходів розвитку ринку страхових послуг є формування адекватного режиму оподаткування.

Основу податкового регулювання страхової діяльності у Європейському Союзі складають дві Директиви Ради ЄС: Директива Ради ЄС 90/435/ЄЕС від 23.07.1990 р. «Про загальну систему оподаткування, що застосовується до материнських та дочірніх компаній в різних державах-членах» та Директива Ради ЄС 90/434/ЄЕС від 23.07.1990 р. «Про загальну систему оподаткування, що застосовується до злиття, розділу, передачі активів та обміну акціями, щодо компаній у різних державах-членах».

Останнім часом у світі відбувається лібералізація державного регулювання страхових відносин, що позначається також на системі оподаткування страхової діяльності. Зокрема, спостерігається зниження ставки податку: з 26,5% (до 2000 р.) до 15% – у Німеччині; з 30% (до 2008 р.) до 28% – у Великій Британії; з 33% (до 2008 р.) до 27,5% – в Італії [3, с. 914].

В Україні страхова діяльність реалізовується комерційними компаніями, що свідчить про єдиний підхід до організації страхового захисту в умовах ринкового господарювання. За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України, ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових установ України [7].

Починаючи з 1997 року, страхування було віднесено до особливої сфери економіки, яка підлягає спеціальному порядку оподаткування. Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22 травня 1997 р. об'єктом

оподаткування було визначено валовий дохід від страхової діяльності. З метою перешкоджання витоку коштів за кордон через механізм перестраховування з 2005 року було встановлено особливий порядок операцій перестраховування з нерезидентами, при цьому об'єктом оподаткування страхової діяльності виступав оподатковуваний дохід [4, с. 16].

З 1 січня 2011 року вступив у дію Податковий кодекс України (ПКУ), що докорінно змінив податкову систему в країні. З 1 січня 2015 року передбачені зміни, які пов'язані також з оподаткуванням страхових компаній, відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71- VIII від 28.12.2014 р. [1].

Згідно нового законодавства страховики сплачують податок на прибуток за ставкою 18%, визначеною відповідно до пункту 136.1 статті 136 ПКУ, та податок на дохід за ставкою 3% за договорами страхування від об'єкта оподаткування, відповідно до підпункту 141.1.2. пункту 141.1 статті 141 ПКУ та 0% за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування, договорами страхування в межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договорів страхування додаткової пенсії. Ставки 0, 4, 6, 12, 15 і 20 відсотків застосовуються до доходів нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом їх походження з України у випадках, встановлених пунктом 141.4 статті 141 ПКУ. Таким чином, на сьогодні введена «змішана» система оподаткування страхової діяльності.

На основі даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України, можна проаналізувати динаміку кількості страхових компаній на вітчизняному страховому ринку за 2012-2016 рр. Спостерігається поступове зменшення загальної кількості страхових компаній, більш виражене після прийняття нового податкового законодавства: на 1,69% – у 2013 р. порівняно з 2012 р., на 6,14% – у 2014 р., на 5,49% – у 2015 р. та на 14,13% – у 2016 р. відповідно. Негативна динаміка зменшення кількості страхових компаній зі страхування життя («life») починається з 2014 р. (на 8,06% менше порівняно з аналогічним періодом 2013 р.) з поглибленням цієї тенденції після початку політичної та економічної кризи в Україні: на 14,04% – у 2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 р. та на 20,41% – у 2016 р. відповідно. Аналогічна тенденція прослідковується щодо кількості страхових компаній, що здійснювали інші види страхування («non-life»): на 1,98% – у 2013 р. порівняно з 2012 р., на 5,79% – у 2014 р., на 4,0% – у 2015 р. та на 13,14% – у 2016 р. відповідно [7].

Зменшення чисельності учасників страхового ринку пов'язано з девальваційними процесами та кризовим станом банківської системи, адже страхові компанії не можуть повернути розміщені на депозитах кошти страхових резервів із банків, які вже стали неплатоспроможними, чи з банків, які не повертають депозитів [5, с. 148]. Заборона переказувати за кордон

платежі у валюті, введена постановою НБУ № 450 [2], унеможливила перестраховання ризиків на зовнішніх ринках, що потенційно підвищує збитковість чи відмову у виплатах за цілим ланцюжком страхових подій.

На думку науковців, для побудови ефективної системи оподаткування страхових компаній, необхідним є запровадження єдиної ставки оподаткування, а також передбачення перехідного періоду як мінімум на два роки. Але підхід до питання оподаткування страхової діяльності повинен бути збалансованим, оскільки зростання ставки оподаткування може спричинити подорожчання страхових послуг та невиправдане зростання собівартості страхового полісу [6, с. 850].

Отже, вище зазначене підтверджує, що система оподаткування страхової діяльності має деякі проблемні аспекти, які потребують вирішення. Позитивні зміни у страховому законодавстві України можливі лише при остаточному виборі моделі державного регулювання, що забезпечувало би баланс інтересів держави, страховиків і страхувальників.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України № 71- VIII від 28.12.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.sfs.gov.ua/analitichni-materiali/normativno-pravovi-akti/zakoni-ukraini/180393.html>
2. Про введення додаткових механізмів для стабілізації грошово-кредитного та валютного ринків України : Постанова Національного банку України № 540 від 29.08.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=9987297>
3. Нечипорук Л.В. Попит, пропозиція і рівновага на ринку страхових послуг / Л.В. Нечипорук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 5. – С.911-916.
4. Островська Н.С. Особливості оподаткування страхових компаній / Н.С. Островська, Ю.І. Корольова, О.С. Погоріла // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Випуск 4/3. – С. 16-18.
5. Резніченко К.Г. Особливості оподаткування страхових компаній в Україні / К.Г. Резніченко, І.С. Самофат // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2015. – № 1. – С.143-154.
6. Пономарьова О.Б. Оподаткування страхових компаній в Україні: зарубіжний досвід, проблеми та перспективи / О.Б. Пономарьова, А.О. Синюк, А.Т. Підгірний // Молодий вчений. – 2016. – № 12 (39). – С. 847-851.
7. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua>

**Марченко О.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та кредиту  
Харківського національного університету будівництва та архітектури  
м. Харків, Україна

## ЗАСТОСУВАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ ПРИ УПРАВЛІННІ ПРОБЛЕМНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ БАНКУ

Управління кредитною діяльністю банківських установ було і залишається одним із найбільш пріоритетних напрямів наукових досліджень, оскільки саме кредитування створює основну частину банківських доходів. Аналіз ситуації, що спостерігається нині у банківській системі України яскраво свідчить, що значна кількість банків зазнає суттєвих фінансових негараздів через досить неефективну кредитну політику. В основному це проявляється в проведенні банками надто ризикової кредитної діяльності та недостатньо якісному управлінні кредитним портфелем.

За даними НБУ [1], загальний обсяг кредитів, наданих клієнтам на 01.01.2017 р. становив 1005923 млн. грн., що на 0,4% нижче, ніж станом на відповідну дату у попередньому році, з них:

- кредити, надані суб'єктам господарювання – 847092 млн. грн. (%);
- кредити, надані фізичним особам – 157385 млн. грн. (%);
- кредити, надані органам державної влади – 1427 млн. грн. (%);
- кредити, надані небанківським фінансовим установам – 20 млн. грн. (%).

Якщо ж розглядати прострочену заборгованість за кредитами, то можна побачити стійку тенденцію до її зростання протягом останніх років (рис. 1)



**Рис. 1. Обсяг банківських кредитів та відсоток проблемної заборгованості станом на 01.01.2013-01.01.2017 рр.**

(складено автором за даними джерела [1])

Слід зважати, що представлені офіційні дані лише частково відображають існуючу проблему у вітчизняному банківському секторі, а реальна ситуація з простроченою заборгованістю за кредитами є набагато загрозливішою. Таке твердження спирається на той факт, що у визначенні НБУ мова йде лише про «прострочену» частину кредитної заборгованості, залишаючи поза увагою пролонговані та реструктуризовані кредити. Зокрема, за деякими оцінками [3; 4], питома вага неповернених кредитів у банківській системі України вже перевищила 40% й досягає 50% і перспектив її скорочення поки що не вбачається.

Причини виникнення проблемної заборгованості прийнято розподіляти на дві основні групи: зовнішні та внутрішні. Останні ж, в свою чергу, складаються з тих, що пов'язані з діяльністю позичальника та тих, що пов'язані з діяльністю банку. Зупиняючись детальніше на внутрішньобанківських факторах слід сказати, що, оскільки вони пов'язані з кредитною політикою банківської установи, то й підлягають активному управлінню з боку керівних органів банку.

В контексті даного дослідження зосередимо увагу на особливостях застосування бенчмаркінгу при формуванні кредитної політики банку.

У загальному вигляді бенчмаркінг являє собою постійно здійснюваний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджуваних фінансових та нефінансових структур з аналогічними об'єктами інших структур. Ключовою метою бенчмаркінгу є своєчасне виявлення негативних відхилень у значеннях показників, що порівнюються, встановлення причин таких відхилень та розробка пропозицій з їх усунення. При цьому існує досить багато видів бенчмаркінгу (залежно від класифікаційних ознак) [2], які наведено на рис. 2.



**Рис. 2. Види і особливості застосування бенчмаркінгу при формуванні кредитної політики банку**

З огляду на вищезазначене можна сказати, що бенчмаркінг кредитної діяльності передбачає, з одного боку, співставлення кредитних показників одного банку з іншими, а з іншого – вивчення, аналіз та застосування успішного досвіду розробки та впровадження кредитної політики інших банків (як вітчизняних, так і закордонних).

Отже, впровадження в систему управління кредитною політикою банку бенчмаркінгу дасть можливість визначити переваги та недоліки здійснення кредитної діяльності порівняно з конкурентами на ринку, провести ретельний аналіз параметрів кредитної політики банку, а також вчасно реагувати на зміни, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>
2. Рац О.М. Дослідження конкурентних переваг банків на депозитному ринку України / О.М. Рац, Ю.С. Тисячна // Проблеми економіки. – 2014. – №4. – С.388-394.
3. Українським банкам загрожує серйозна криза через великий відсоток неповернених кредитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stopcor.org/ukrayinskim-bankam-zagrozhuye-seryozna-kriza-cherez-velikiy-vidsotok-nepovernenih-kreditiv/>
4. Швець О.В. Статистична оцінка якості контролю кредитного ризику банків України / О.В. Швець // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 11. – С. 828-832.

**Одарчук К.В.**

*студентка*

*Національного університету  
біоресурсів і природокористування України*

**Олійник Л.А.**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів*

*Національного університету  
біоресурсів і природокористування України  
м. Київ, Україна*

## **АНАЛІЗ ТА ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Фінансова діяльність сільськогосподарських підприємств вимагає постійного надходження та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової, касової і договірної дисциплін, досягнення гармонійного співвідношення між власними й залученими фінансовими ресурсами, забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності. В умовах розвитку ринкових відносин значно зростає роль управління платоспроможністю

сільськогосподарських підприємств. Тому успішність і прибутковість їх діяльності, передусім, зумовлюються своєчасністю розрахунків із постачальниками, працівниками, кредиторами та державою. Щоб не стати неплатоспроможним, сільськогосподарське підприємство мусить постійно стежити за ситуацією на ринку, забезпечувати високу ефективність свого виробництва й управляти своєю платоспроможністю, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового становища на ринку товарів і послуг.

Переважає більшість вчених визначають платоспроможність підприємства як здатність погашати свої короткострокові фінансові зобов'язання. Так, на думку Н. В. Колчиної, платоспроможність означає наявність у підприємства грошових ресурсів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення. М. М. Крейніна вважає, що платоспроможність – це наявність у підприємства коштів, достатніх для сплати боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями й одночасно безперебійного здійснення процесу виробництва та реалізації продукції [1].

За допомогою управління платоспроможністю підприємства можна вирішити такі завдання: кількісна оцінка платоспроможності; розроблення прогнозів та планування платоспроможності на різні періоди; моніторинг платоспроможності; аналіз платоспроможності; виявлення факторів, що спричиняють кризову ситуацію і розроблення заходів щодо їх усунення; контроль за реалізацією заходів із відновлення платоспроможності.

За допомогою показників платоспроможності можна зменшити шлях пошуку чинників кризових ситуацій на етапі їх зародження. Виявлення кризи, що зароджується, дає в руки менеджменту підприємства потужну зброю – часовий ресурс. Проте, підприємства повинні не лише своєчасно реагувати на кризові явища, що виникають в поточному періоді, симптомами яких є показник платоспроможності, але й відстежувати поведінку чинників, здатних викликати кризу в майбутньому, наприклад, стан ринку, поведінку конкурентів, впровадження нових технологій, підготовлені законодавчі і нормативні акти тощо.

Проведемо аналіз платоспроможності сільськогосподарських підприємств в таблиці 1.

Аналізуючи дану таблицю можна сказати, що показник величини власних оборотних коштів протягом 2012-2015 років мав тенденцію до збільшення на 103924,5 млн. грн. Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити яку частку короткострокових зобов'язань підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів. Аналіз такого показника показав, що сільськогосподарські підприємства не в змозі справитися зі своїми борговими зобов'язаннями найближчим часом.

**Аналіз показників платоспроможності та ліквідності  
сільськогосподарських підприємств України за 2012-2015 роки [2]**

Показник	Нормативне значення	Роки				Абсолютний темп зміни, (+/-)
		2012	2013	2014	2015	
Величина власних оборотних активів	> 0	81806,3	81840,3	103924,5	172265,6	103924,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	0,08	0,09	0,06	0,05	0,06
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	1,05	0,97	0,99	1,05	0,99
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності (покриття)	1,0-2,0	1,90	1,72	1,64	1,50	-0,40
Коефіцієнт маневрування чистих оборотних активів	збільшення	0,13	0,13	0,11	0,11	0,11
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів	$\geq 0,5$	1,13	1,23	1,23	1,50	1,23

Коефіцієнт швидкої ліквідності також мав тенденцію до збільшення та знаходився в нормі і це свідчить про те, що у підприємств достатньо активів для погашення своїх короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт поточної ліквідності у 2015 році зменшився на 0,40 порівняно з 2012 роком, це свідчить, що величина оборотних активів зменшується для покриття своїх зобов'язань.

Доцільно виділити, що найбільший рівень платоспроможності підприємства здатні забезпечити грошові засоби, котрі є абсолютно ліквідними. Грошовим засобам притаманна абсолютна оберненість в інші активи, тобто вони можуть у будь-який проміжок часу трансформуватися в споживчу форму.

Основними причинами фінансової неспроможності аграрних підприємств є ціновий диспаритет на промислову і сільськогосподарську продукцію, висока залежність фінансових результатів від природно-кліматичних умов і стихійних явищ, зношеність основних засобів, низький рівень продуктивності праці і заробітної плати. Індикаторами кризового стану підприємств аграрної галузі є збільшення кількості збиткових підприємств, наявність простроченої заборгованості перед бюджетами всіх рівнів, постачальниками, банками, іншими контрагентами, низький коефіцієнт оновлення основних засобів, нерозвиненість інфраструктури сільських територій [3].

У зв'язку із недостатністю оборотних засобів у грошовій формі, аграрним підприємствам необхідно приділяти значну увагу управлінню грошовими засобами, наявність яких забезпечує оперативну платоспроможність та ефективність діяльності підприємств. При цьому процес оптимізації має забезпечити зростання чистого грошового потоку, шляхом збалансування обсягів вхідних і вихідних грошових потоків.

Наступною важливою запорукою забезпечення платоспроможності підприємства є уміння планомірно та раціонально керувати кредиторською та дебіторською заборгованістю. Така умова полягає у регулярному моніторингу за обсягом та співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, показниками їх оборотності і періодом погашення.

Управління кредиторською та дебіторською заборгованістю ототожнюють з управлінням оборотними активами та джерелами оборотних коштів, які є вкрай важливими для забезпечення платоспроможності підприємства.

Розробка політики інкасації дебіторської заборгованості передбачає встановлення на підприємстві певної системи процедур, пов'язаних із справлянням боргів. У процесі управління дебіторською заборгованістю неможливо не звернути увагу на такий фактор, як інфляція. Інфляція виступає джерелом проїдання обігових коштів. З метою нейтралізації впливу інфляційних процесів на операції із залучення активів доцільно ставку процентів за операцію з борговими зобов'язаннями не фіксувати, а зробити плаваючою, тобто визначати для кожного періоду, за який здійснюється сплата процентів, за наперед обумовленою в угоді формулою.

Тобто подолання проблем платоспроможності сільськогосподарських підприємств можна досягти завдяки управлінню активами та пасивами, а саме – грошовими коштами, дебіторською та кредиторською заборгованістю.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Фінанси підприємств [Текст]: Підручник для вузів / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова та ін. // [За ред. Н.В. Колчиної]. – М.: ЮНИТИ. – ДАНА, 2001. – 447 с.
2. Державна служба статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/>
3. Кравцова Т.В., Лук'яненко Т.В. Діагностика фінансового стану аграрного підприємства // Науковий вісник ЛНАУ. – 2010. – № 16.

**Медведєва І.Б.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця*

**Сиротенко К.А.**

*студентка фінансового факультету  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця  
м. Харків, Україна*

## **ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПРИБУТКОВОСТІ БАНКУ**

Грунтовне визначення сутності поняття прибутковості банку сприятиме ефективному забезпеченню її належного рівня, а отже є актуальним питанням.

На сучасному етапі економічної науки не визначено єдиного підходу до визначення поняття прибутковості банку [1].

За теорією К. Маркса, на норму прибутку впливають норма додаткової вартості, швидкість обороту капіталу, його органічна будова. Поняття прибутку у цій теорії виокремлено в особливу економічну категорію, яку К. Маркс досліджував у тісному зв'язку із процесом накопичення капіталу. «Те, чого вартий товар капіталістам, – зазначив Маркс, – вимірюється витратами капіталу; те, чого справді вартий, – витратами праці».

І. А. Бланк визначає прибуток головною метою підприємницької діяльності; базою економічного розвитку держави; критерієм ефективності конкретної виробничої діяльності; основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, що забезпечують розвиток підприємства; головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства; найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства; основним захисним механізмом від банкрутства [2, с. 12-14]. В економічній літературі сутність поняття «прибуток банку» більшість вітчизняних науковців трактують з точки зору бухгалтерського підходу.

Так, в енциклопедії банківської справи України за редакцією В. С. Стельмаха зазначено, що прибуток банку є перевищенням доходів банку над витратами (різниця між ними) до сплати податку на прибуток [4].

Досліджуючи сутність поняття «прибуток банку», яке досить часто використовується в економічній літературі для відображення якості банківської діяльності, можна зробити висновок про те, що більшість вітчизняних науковців трактують його саме з точки зору бухгалтерського підходу. Це значно спрощує розуміння даної категорії [3].

Так, банківська енциклопедія за редакцією професора А.М. Мороза дає таке визначення банківського прибутку: прибуток банків – це перевищення їх доходів над витратами [1].

У наведених трактуваннях акцентується на порядку визначення розміру прибутку. Даний підхід достатньо обґрунтований, втім він не може бути критерієм характеристики сутності поняття «прибуток» стосовно банків.

Дійсно, прибуток є формою доходу власників, які вкладають свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху. Водночас він є визначеною платою за ризик здійснення банківської діяльності. З огляду на це, рівень прибутку та рівень ризику знаходяться між собою у прямо пропорційній залежності. Економічний зміст прибутку розкривається через виконання конкретних функцій, а саме: стимулюючої, розподільчої і оціночної (показник ефективності діяльності) [5, с. 10].

Отже, водночас прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів комерційних структур, їх фінансового стану [7].

У результаті опрацювання теоретичного матеріалу щодо визначення сутності прибутку як економічної категорії, так і з позиції банківської діяльності, сформулювати визначення прибутку можна так [6]: прибуток – це виражений у грошовій формі дохід власника на вкладений капітал, плата за працю, за ризик ведення комерційної діяльності, який є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бакало І. І. Забезпечення прибутковості банків / І. І. Бакало // Економіка, менеджмент, бізнес. – 2012. – № 1(5). – С. 120-124.
2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія / О. І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
3. Вітлінський В. Фінансова прибутковість як системна характеристика комерційного банку / В. Вітлінський, О. Пернарівський // Банківська справа. – 2000. – № 6. – С. 48-51.
4. Глушко О. В. Фінансовий прибуток як категорійне поняття / О. В. Глушко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.18. – С. 171-175.
5. Довгань Ж. М. «Базель III» у забезпеченні фінансової прибутковості банківської системи / Ж. М. Довгань // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1. – С. 224-229.
6. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою прибутковістю банку в ринкових умовах: монографія / В. М. Кочетков – К. : Європейський університету. 2003. – 300 с.
7. Пантелеев В. П. Фінансова прибутковість комерційного банку проблеми регулювання / В. П. Пантелеев, С. П. Халява // Банківська справа. – 1996. – № 1. – С. 32-39.

**Фірсова К.В.**

студентка

*Одеського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Одеса, Україна*

## **ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

В сучасних умовах розвитку України значно посилюється роль фінансів місцевого самоврядування.

На сьогоднішній день, коли державна фінансова політика спрямована на збільшення самостійності регіонів, дослідження проблематики формування місцевих бюджетів, як головної складової фінансів місцевих органів влади, заслуговує особливої уваги.

Місцеві бюджети слугують джерелом задоволення потреб суспільства. Більшість видатків, які спрямовуються державою на соціальний розвиток, фінансуються з місцевих бюджетів. Саме тому доходи місцевих бюджетів є вирішальною ланкою регіонального розвитку. Забезпеченість місцевих бюджетів фінансовими ресурсами збільшує можливість місцевих органів влади задовольняти потреби населення.

Для з'ясування ролі місцевих бюджетів у складі бюджетної системи України, необхідно визначити сутність цього поняття.

Бюджетний кодекс України виділяє окремо поняття «місцевий бюджет» та «бюджети місцевого самоврядування». Ст. 2 БКУ свідчить, що бюджетами місцевого самоврядування є бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюються згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, в свою чергу, місцевими бюджетами є бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування [1].

Економічна сутність місцевих бюджетів виявляється у формуванні грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих, селищних та сільських рад, та використання цих фінансових ресурсів на фінансування, утримання та розвиток соціальної інфраструктури, місцевого господарства.

Роль місцевих бюджетів великою мірою визначається часткою доходів та видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України, яка свідчить про участь місцевого самоврядування у розв'язанні актуальних проблем розвитку держави, певну обмеженість функцій центральних органів влади. Така частка є загальним показником, який відображає рівень фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, дає змогу оцінити ступінь розвитку місцевих

бюджетів. Інформацію щодо частки коштів місцевих бюджетів у складі зведеного бюджету України наведено у табл. 1.

Таблиця 1

**Питома вага місцевих бюджетів у складі зведеного бюджету України, % [2]**

Рік	Частка місцевих бюджетів у складі зведеного бюджету України	
	За доходами	За видатками
2012	22,8	44,4
2013	23,4	43,5
2014	22,2	43,2
2015	18,4	40,8
2016	23,0	39,8

Існуюча система міжбюджетних відносин та механізм фінансового вирівнювання повною мірою не стимулюють розвиток бюджетно-податкового потенціалу територій, створює їх залежність від органів державної влади та знижує якість управління місцевими бюджетами.

До 2015 р. в Україні діяла система міжбюджетних відносин, заснована на централізованій моделі бюджетного федералізму, основні риси якої були успадковані від адміністративно-командної системи управління. Централізація фіскальних функцій держави обмежувала місцеві органи влади в реалізації основних функцій управління бюджетним процесом на місцях. Це проявлялося в їхній залежності від державного бюджету внаслідок збереження пріоритетності нормативного методу розподілу бюджетних коштів і високій частці трансфертів у доходах місцевих бюджетів, що негативно впливало на розвиток міжбюджетних відносин у ринковій економіці.

З 2015 р. в результаті змін у бюджетному та податковому законодавстві вперше за часів незалежності зроблено спробу децентралізувати систему міжбюджетних відносин. Сприяти бюджетній децентралізації повинен був прийнятий 28 грудня 2014 р. Закон про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин [6].

Концепція бюджетної децентралізації посідає ключове місце в теорії суспільних фінансів та вважається важливою складовою бюджетної політики.

Реформа бюджетної децентралізації має такі переваги:

- оптимізація дохідних джерел;
- удосконалення податкового адміністрування;
- мінімізація бюджетного дефіциту;
- раціональний підхід до витрачання бюджетних коштів;
- активізація інвестиційної діяльності [5].

Попри очевидні переваги бюджетної децентралізації існують чималі ризики. До недоліків слід віднести: ускладнення спроможності впливати на макроекономічну ситуацію на державному рівні; зниження скоординованості виконання делегованих повноважень; гальмування реалізації державних програм на фоні надання більшого значення місцевим політичним пріоритетам; намагання центральними органами влади уникнути відповідальності за надання державних послуг населенню [3].

В реформуючій системі децентралізації бюджетних ресурсів розширено джерела наповнення місцевих бюджетів за рахунок:

1) передачі доходів з державного бюджету (100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки);

2) запровадження акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів (пиво, алкогольні напої, тютюнові вироби, нафтопродукти) за ставкою 5 відсотків вартості реалізованого товару;

3) розширення бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування цим податком комерційного (нежитлового) майна та автомобілів з великим об'ємом двигуна;

4) збільшення нормативу зарахування до місцевих бюджетів екологічного податку з 35% до 80%.

Розпочатий кілька років тому процес децентралізації влади в Україні триває і нині. Важливим напрямом реформи є встановлення нового механізму міжбюджетного вирівнювання та запровадження нових видів трансфертів. Замість дотації вирівнювання введено базову та реверсну дотації та нові види субвенції. Позитивним кроком вважаємо посилення відповідальності головних розпорядників за формування та виконання місцевих бюджетів у програмно-цільовому форматі. А вже починаючи з 2017 року місцеві бюджети, які мають прямі взаємовідносини з державним бюджетом повинні формуватися за програмно-цільовим методом. Такий крок повинен би підвищити відповідальність головних розпорядників за виконання бюджетів, а відтак і підвищити ефективність управління бюджетними коштами [7].

Уряд має на меті створити систему, за якої наявний фінансовий ресурс має ефективно працювати на українських громадян. Тому у рамках фінансової децентралізації мають збільшуватись не тільки доходи, а й зобов'язання, за якими місцеві громади мають діяти в інтересах місцевих мешканців. Цей принцип закладено в бюджет-2017 [4].

Підсумовуючи сказане, бюджетна децентралізація передбачає стимулювання регіонів до фінансової автономії, пошуку додаткових власних ресурсів, активізації внутрішнього потенціалу розвитку; дозволяє балансувати потреби та можливості регіонів.

## СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (зі змінами та доповненнями від 20.04.2017 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2016 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ibser.org.ua/sites/default/files/kv\\_iii\\_2016\\_monitoring\\_ukr\\_0.pdf](http://ibser.org.ua/sites/default/files/kv_iii_2016_monitoring_ukr_0.pdf)
3. Возняк Г. В. Переваги та ризики бюджетної децентралізації: теоретико-методологічні аспекти [Електронний ресурс] / Г. В. Возняк // Проблеми економіки № 2. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.problecon.com/pdf/2015/2\\_0/253\\_257.pdf](http://www.problecon.com/pdf/2015/2_0/253_257.pdf)
4. Децентралізація – пріоритет державного бюджету України у 2017 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://budget2017.info/pages/decentralization>
5. Костюк І. Л. Дослідження динаміки доходів місцевих бюджетів в умовах бюджетно-податкової реформи [Електронний ресурс] / І. Л. Костюк, Н. Б. Татарин // Сучасні проблеми фінансів в умовах бюджетно-податкової реформи: матеріали Круглого столу студентського наукового гуртка — Фінансів і бізнесу | кафедри державних та місцевих фінансів. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/02/Збірник-тез-Круглого-столу-29.03.2017.pdf>
6. Макарчук І. М. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації [Електронний ресурс] / І. М. Макарчук, В. В. Малишко, А. О. Пучко // «Молодий вчений» № 1 (41). – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2017/1/153.pdf>
7. Чолач С. С. Удосконалення механізму управління коштами місцевих бюджетів України в умовах децентралізації влади [Електронний ресурс] / С. С. Чолач. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11\\_2015/65.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/65.pdf)

## СЕКЦІЯ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Бондаренко Н.М.**

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри статистики, обліку  
та економічної інформатики  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

**Воронова А.О.**

*студентка економічного факультету  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара  
м. Дніпро, Україна*

### **ВПЛИВ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Основною метою фінансово-господарської діяльності будь-якого комерційного підприємства є отримання прибутку. Прибуток являє собою позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, яке зацікавлене в отриманні максимально високого фінансового результату і в зв'язку з цим, перед ним ставиться мета оптимізації прибутку при зміцненні фінансового стану.

Багато в чому оптимізувати величину прибутку дозволяє грамотно сформована облікова політика, яка дає можливість за рахунок вибору методологічних прийомів уявити в певному світлі фінансове становище господарюючого суб'єкта та його фінансовий результат [1].

Облікова політика фактично дозволяє абсолютно законним способом маніпулювати показниками звітності: величиною прибутку, оцінкою активів і т.д. Від того, який метод обліку вибирається, безпосередньо залежить картина фінансового становища підприємства, що демонструється у фінансовій звітності.

Особливу увагу в обліковій політиці приділяють оцінці оборотних активів: визнання доходу та витрат; оцінка фактів господарського життя; формування резервів. Від обраної оцінки залежить як фінансовий стан, так фінансовий результат.

Також вплив на дані показники надає вибір методу оцінки вибуття товарно-матеріальних цінностей: при оцінці за методом ФІФО, товарно-матеріальні цінності відображаються за деякою заниженою вартістю, що знижує величину витрат підприємства; оцінка товарів за методом ЛІФО, призводить до завищення вартості товарів, а відповідно і до завищення величини витрат; оцінка товарів за середньою ціною надходження найбільш реально відображає

вартість матеріальних цінностей, але є неточною оскільки, як правило, використовуються заокруглені значення; при оцінці за собівартістю одиниці, підприємство отримує найбільш точне значення вартості, але через велику трудомісткість даного методу він застосовується виключно рідко і тільки для особливих видів цінностей [1].

Для визначення фінансового результату необхідно правильно сформулювати доходи і витрати підприємства. Як правило, визначити суму доходу не складає труднощів, але суму витрат необхідно обчислювати. Формування суми витрат багато в чому залежить від облікової політики.

Тут вступає в силу принцип відповідності доходів та видатків, завдяки яким ці витрати були отримані. А саме: вибір методики амортизації; оцінки запасів; нарахування резервів; визнання моментів виникнення, порядок списання та резервування витрат.

Підприємства рідко передбачають в обліковій політиці формування резервів, за винятком резервів, створення яких передбачено законодавством. А між тим, створюючи резерви, підприємство може заощадити, так як зменшуються поточні платежі з податку на прибуток. Тобто використання резервів – це один з небагатьох абсолютно законних способів зниження витрат по платежу до бюджету.

Створивши резерв по сумнівних боргах, компанія може списати до витрат прострочену дебіторську заборгованість, не чекаючи, коли закінчиться термін позивної давності. Суми відрахувань у резерв рівномірно включаються до складу позареалізаційних витрат. Кожен квартал (або місяць) відрахування, які потрібно зробити в резерв, коригуються на суму залишку попереднього періоду [2].

Резерв витрат на оплату відпусток і на виплату винагород за підсумками року найбільш вигідно створювати підприємствам, які мають великий штат співробітників. Це пов'язано з тим, що більшість працівників відпочивають влітку.

До складу витрат щомісяця включаються зарезервовані суми, рівні добутку нарахованої за місяць зарплати і відсотка відрахувань. Сума всіх щомісячних відрахувань, вироблених протягом податкового періоду не повинна перевищити річну граничну суму відрахувань у резерв на оплату відпусток.

Перенесення залишку можливе тільки тоді, коли в обліковій політиці на наступний рік підприємство також передбачає створення резерву. Воно має право перенести на наступний рік тільки ті суми, які припадають на відпустки, перенесені співробітниками на майбутній рік.

Резерв на ремонт основних засобів найбільш доцільно створювати тим підприємствам, які проводять довгостроковий капітальний ремонт, особливо із залученням підрядних організацій. Використовуючи резерв, витрати можна списувати рівномірно до завершення ремонту. Коли ж резерв не створюється, вся сума витрат на ремонт, якщо він виконується підрядною організацією, буде прийнята для цілей оподаткування тільки після закінчення робіт і підписання відповідних документів [3].

Відрахування в розглянутий резерв протягом податкового періоду списуються на витрати рівними частками в останній день відповідного звітнього періоду. Якщо сума фактично здійснених витрат на ремонт основних засобів у звітному періоді перевищує суму створеного резерву, то залишок фактичних витрат включається до складу інших витрат на дату закінчення податкового періоду.

Облікова політика визначає різноманіття фактів господарського життя підприємства і методів їх інтерпретації. Так як дані бухгалтерського обліку не тотожні реальним фактам в господарському житті, а є лише їх інтерпретацією, то бухгалтер, відображаючи в обліку господарське життя підприємства, створює інформаційні факти, сприйняття яких формує управлінські рішення користувачів звітності.

Якщо в звітності підприємства відображається прибуток і за підсумками року акціонери можуть отримати дивіденди, вони навряд чи продадуть свої акції, а можливо і придбають нові акції даного підприємства. Потенційні інвестори, які бачать прибуток в звітності, будуть зацікавлені у фінансуванні проектів підприємства, що дозволить розширити обсяги діяльності. Якщо ж в звітності буде продемонстрований збиток, у акціонерів можуть виникнути бажання позбутися від своїх акцій та інвестори не вкладатимуть гроші в проекти [1].

Як висновок можна зазначити, що розробка облікової політики є дуже важливою процедурою бухгалтерського обліку, оскільки вона виступає потужним інструментом моделювання картини фінансового становища підприємства, що подається до бухгалтерської звітності. Отже, облікова політика справляє істотний вплив на фінансовий результат підприємства. Щодо доходів, то вона впливає на факт визнання доходу і вибір методу визнання доходу (метод нарахування або касовий метод). В частині витрат вплив облікової політики на фінансовий результат істотно вище. У цій частині облікова політика складається з декількох елементів: способу нарахування амортизації, способу оцінки запасів матеріальних ресурсів та ін.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Зяблікова А.А. Вплив облікової політики на фінансовий результат організацій / А.А Зяблікова, В.В. Мельман. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://science-bsea.narod.ru/2007/ekonom\\_2007\\_2/zjablikova\\_v1.htm](http://science-bsea.narod.ru/2007/ekonom_2007_2/zjablikova_v1.htm)
2. Костенко О.М. Облікова політика як внутрішньогосподарський інструмент впливу на формування прибутковості підприємства / О.М. Костенко // Економіка та держава. – 2009. – № 6. – С. 71-73.
3. Майданевич П.Н. Вплив облікової політики підприємства на фінансовий результат його діяльності / П.Н. Майданевич. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/55239/28-maidankevich.pdf?sequence=1>

*Грабовська З.Р.*

*студентка*

*Львівського інституту економіки і туризму*

*Науковий керівник: Банера Н.П.*

*кандидат економічних наук,*

*старший викладач кафедри обліку і фінансів*

*Львівського інституту економіки і туризму*

*м. Львів, Україна*

## **ЕТИМОЛОГІЯ ПОНЯТТЯ «ВИРОБНИЧІ ЗАПАСИ»**

Термін «запаси» у вітчизняному науковому колі з'явився в період реформування бухгалтерського обліку в Україні з метою наближення його до міжнародних стандартів. До впровадження стандартів термінологія мала різну назву, а саме товарно-матеріальні цінності, предмети праці, матеріальні ресурси, виробничі ресурси.

Із прийняттям в Україні національних положень, які мають узгодженість з МСБО, та відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» цей термін має наступне значення: «Запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством» [4].

На відміну від П(С)БО 9, який не пропонує чіткого тлумачення терміну «виробничі запаси» для цілей бухгалтерського обліку, План рахунків конкретно вказує на їх склад та перелік матеріальних цінностей, що мають обліковуватися як виробничі запаси підприємства.

Поняття запасів стало предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, теоретиків та практиків, серед яких: Бутинець Ф.Ф., Должанський М.І., Загородній А.Г., Швець І.Б., Пушкар М.С., Покропивний С.Ф., Поддєрьогін А.М., Безруких П.С., Ковальов В.В., Шомштейн А.А., Р.Б. Чейз, Н. Дж. Еквілайн, Р.Ф. Якобс та інші.

Дослідження ряду літературних джерел дають змогу дійти до висновку, що однозначного чіткого тлумачення значення терміну «виробничі запаси» в економічній літературі не сформовано (табл. 1).

Розглядаючи різні підходи до трактування поняття «запасів», необхідно зазначити, що ряд авторів до виробничих запасів, як частини предметів праці, не відносять малоцінні швидкозношувані предмети та незавершене виробництво.

Такі відмінності у трактуванні свідчать про те, що розкриття суті будь-якої економічної категорії залежить від вибраного підходу до її визначення.

**Трактування терміну «виробничі запаси» у працях вітчизняних  
та зарубіжних вчених-економістів**

Автори	Визначення терміну
<b>ВІТЧИЗНЯНІ</b>	
Бутинець Ф. Ф. [2, с. 313 ]	Виробничі запаси – активи, які використовуються для подальшого продажу, використання під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, а також управління підприємством.
Покропивний С. Ф. [1, с. 17]	Виробничі запаси – це предмети праці, які підготовлені для запуску у виробничий процес. Тобто, вчений дає досить стисле визначення і можливість розширювати його самостійно.
Швець І. Б. [6, с. 366]	Виробничі запаси є матеріальними оборотними активами підприємств, є головною умовою здійснення необхідного виробничого процесу.
Пушкар М. С. [1, с. 17]	Виробничі запаси – запаси засобів виробництва, які знаходяться на складах суб'єкта господарювання і необхідні для забезпечення безперервного виробничого процесу, причому це лише ті предмети праці, які ще не задіяні у процесі виробництва і зберігають свою натурально-речову форму.
Должанський М. І. [1, с. 17]	До виробничих запасів належать матеріали, паливо, запасні частини, насіння та корми, а також малоцінні та швидкозношувані предмети.
Загородній А. Г. [1, с. 18]	До виробничих запасів належать матеріали паливо, запасні частини, насіння та корми, а також малоцінні та швидкозношувані предмети. Без забезпечення підприємств необхідними матеріальними цінностями виробничий процес неможливий.
Поддєрьогін А. М., Буряк Л. Д., Нама Г. Г [7]	Вчені-фінансисти до виробничих запасів відносять сировину, основні й допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тару, запасні частини для ремонтів, малоцінні і швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, напівфабрикати і називають їх виробничими засобами.
<b>ЗАРУБІЖНІ</b>	
Безруких П. С. [6, с. 364]	Під виробничими запасами розуміють різні речові елементи виробництва, що використовуються як предмети праці у виробничому та іншому господарських процесах.

Ковальов В. В. [1, с. 17]	Виробничі запаси є частиною оборотних засобів підприємства. До їх складу входить сировина, матеріали, малоцінні швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, готова продукція та товари для перепродажу.
Шомштейн А. А. [6, с. 366]	Виробничі запаси – це матеріальні ресурси, що знаходяться на складах підприємства (сировина, матеріали, напівфабрикати та ін.), призначені для виробничого споживання, але ще не надійшли у виробництво.
Девід Міддлтон [3]	Виробничі запаси – це запаси виробничої компанії, до складу яких входять: а) запаси матеріалів (сировини); б) незавершене виробництво; в) готова продукція.
Сідней Дж. Грей, Белверд, Е. Нідлз [5, с. 142]	Виробничі запаси складаються не тільки з сировини, основних і допоміжних матеріалів (у т.ч. сировини і матеріалів, які знаходяться в дорозі та переробці), купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів, будівельних матеріалів, запасних частин, матеріалів сільськогосподарського призначення, палива, тари й тарних матеріалів, а й відходи основного виробництва, призначених для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб.
Р.Б. Чейз, Н. Дж. Еквілайн Р. Ф. Якобс [6, с. 365]	Виробничі запаси поділяють на сировину, готову (кінцеву) продукцію, комплектуючі, допоміжні матеріали і незавершене виробництво.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бурдейна Л.В. Облік та оцінка виробничих запасів у інформаційній системі підприємства: дис. на здобуття наук. ступеня к. ек. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит»/ Бурдейна Людмила Володимирівна; Львівська комерційна академія. – Львів, 2015. – 266 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст] : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф. Ф. Бутинець. – [8-ме вид., доп. і перероб.]. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
3. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений / Пер. с англ.; Под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 408 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
5. Сидней Дж. Финансовый учет: глобальный подход / Сидней Дж. Грэй, Белверд, Е.Нидлз; [пер. с англ.]. – М.: Волтер Клоувер, 2008. – 616 с.
6. Титенко Л.В. Економічна сутність виробничих запасів / Фінанси, облік і аудит №18. – 2011. – С. 361-369.
7. Фінанси підприємств: Підручник / Авторський колектив – Поддєрьогін А.М., Білик М.М., Буряк Л.Д. та ін.; наук. ред. проф. Поддєрьогін А.М. – 5-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2004.

*Дубинська О.С.*  
*кандидат економічних наук,*  
*доцент кафедри «Облік і аудит»*  
*Донбаської державної машинобудівної академії*  
*м. Краматорськ, Донецька область, Україна*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДИК АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

На сьогоднішній день в Україні фінансова звітність перетерплює зміни, пов'язані з адаптацією до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та звітності. Теоретико-методологічні та методичні засади аналізу фінансової звітності підприємств знайшли відображення в роботах таких науковців: Бедзай О. В. [1, с. 86-89], Бондарєва Т. Г. [2, с. 20-28], Демиденко С. Л. [3, с. 218-225] та ін. Відтак існує потреба в удосконаленні наявних методичних підходів до аналізу фінансової звітності підприємства. Практика господарювання свідчить, що на сьогодні аналіз фінансової звітності вітчизняних підприємств ґрунтується на превентивному підході. Він спрямований на формування комплексу інструментів визначення дисфункцій фінансово-господарської діяльності вітчизняних підприємств. На основі аналізу фінансово-економічної літератури [4, с. 117; 7, с. 370] визначено, що етапами аналізу фінансової звітності вітчизняних підприємств є: етап 1. Підготовка інформаційної бази для формування показників фінансової звітності вітчизняних підприємств; етап 2. Формування показників фінансової звітності вітчизняних підприємств; етап 3. Аналіз та оцінка показників фінансової звітності вітчизняних підприємств.

Достатньо очевидно, що інформаційною базою для аналізу фінансової звітності вітчизняних підприємств є форма 1 «Звіт про фінансовий стан» та форма 2 «Звіт про фінансові результати». На наш погляд, до показників фінансової звітності вітчизняних підприємств, які комплексно характеризують фінансово-господарську діяльність варто віднести (табл. 1): показники майнового положення; показники ліквідності; показники фінансової незалежності; показники ділової активності; показники рентабельності. На другому етапі пропонується розрахувати інтегральні показники фінансової звітності вітчизняних підприємств: майнового положення, ліквідності, фінансовій незалежності, діловій активності та рентабельності за методом сум [5, с. 210]. На нашу думку, даний метод є найбільш ефективним. Це пояснюється тим, що показники фінансової звітності вітчизняних підприємств, які входять у кожен аналітичну групу, є рівнозначними між собою та мають однакові одиниці вимірювання. Нормативним значенням для інтегрального показника майнового положення є 2; ліквідності 5; фінансової незалежності 4; ділової активності 12 і рентабельності 4. На третьому етапі варто розрахувати коефіцієнти вагомості інтегральних показників фінансової звітності вітчизняних підприємств. Їх можна визначити за допомогою експертного оцінювання або статистичного моделювання [6, с. 281].

## Показники фінансової звітності вітчизняних підприємств

Показник	Формула для розрахунку
Група I. Показники майнового положення	
Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{\text{Знос основних засобів}}{\text{Первісна вартість основних засобів (ПВ}_{O3})}$
Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\frac{\text{ПВ}_{O3}^{\text{ФАКТ}} - \text{ПВ}_{O3}^{\text{БАЗ}}}{\text{ПВ}_{O3}^{\text{БАЗ}}}$
Група II. Показники ліквідності	
Коефіцієнт покриття	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{\text{Швидкоореалізовані активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Найбільш ліквідні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$
Група III. Показники фінансової незалежності	
Коефіцієнт фінансування	$\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}}$
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	$\frac{\text{Чистий оборотний капітал}}{\text{Оборотні активи}}$
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{\text{Чистий оборотний капітал}}{\text{Власний капітал}}$
Група IV. Показники ділової активності	
Коефіцієнт оборотності активів	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Активи}}$
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Дебіторська заборгованість}}$
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Запаси}}$
Коефіцієнт оборотності основних засобів	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Основні засоби}}$
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$\frac{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}{\text{Власний капітал}}$
Група V. Показники рентабельності	
Коефіцієнт рентабельності активів	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}}$
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}}$
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}}$
Коефіцієнт рентабельності продукції	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Собівартість продукції}}$

Результати використання методу аналізу ієрархій для визначення коефіцієнтів вагомості інтегральних показників фінансової звітності вітчизняних підприємств представлені в табл. 2.

Таблиця 2

**Матриця попарних порівнянь коефіцієнтів вагомості інтегральних показників фінансової звітності вітчизняних підприємств**

Інтегральний показник	Інтегральний показник майнового положення	Інтегральний показник ліквідності	Інтегральний показник фінансової незалежності	Інтегральний показник ділової активності	Інтегральний показник рентабельності	Вектор	Ранг	
Інтегральний показник майнового положення	1	1/3	1/5	1/7	1/9	0,04	5	
Інтегральний показник ліквідності	3	1	1/3	1/5	1/9	0,06	4	
Інтегральний показник фінансової незалежності	5	3	1	1/3	1/5	0,13	3	
Інтегральний показник ділової активності	7	5	3	1	1/3	0,26	2	
Інтегральний показник рентабельності	9	7	5	3	1	0,51	1	
Індекс узгодженості							0,06	

Для запобігання погрішності у визначенні коефіцієнтів вагомості інтегральних показників фінансової звітності вітчизняних підприємств варто використати метод аналізу ієрархій [7, с. 384]. Як видно з табл. 2 інтегральні показники фінансової звітності вітчизняних підприємств згідно убування їх значимості варто проранжувати таким чином: інтегральний показник рентабельності; інтегральний показник ділової активності; інтегральний показник фінансової незалежності; інтегральний показник ліквідності; інтегральний показник майнового положення. Відношення узгодженості пріоритетів експертів до коефіцієнтів вагомості інтегральних показників фінансової звітності вітчизняних підприємств перебуває в нормативному інтервалі та становить 0,06. Тобто від 0 до 0,2.

На четвертому етапі варто розрахувати комплексний інтегральний показник фінансової звітності вітчизняних підприємств за модифікованим методом сум [5, с. 124]. Це пояснюється тим, що показники майнового положення, ліквідності, фінансовій незалежності, діловій активності та рентабельності не є рівнозначними між собою.

$$КФЗ^{\text{факт}} = \frac{\sum_{i=1}^n w_i \frac{I_i^{\text{факт}}}{I_i^{\text{норм}}}}{\sum_{i=1}^n w_i}, \quad (1)$$

де  $КФЗ^{\text{факт}}$  – комплексний інтегральний показник фінансової звітності вітчизняних підприємств;

$I_i^{\text{факт}}$  – фактичне значення інтегрального показника майнового положення, ліквідності, фінансовій незалежності, діловій активності або рентабельності;

$I_i^{\text{норм}}$  – нормативне значення інтегрального показника майнового положення, ліквідності, фінансовій незалежності, діловій активності або рентабельності;

$w_i$  – рівень вагомості інтегрального показника майнового положення, ліквідності, фінансовій незалежності, діловій активності або рентабельності;

$$i \in [1; n]. \quad (2)$$

На п'ятому етапі варто визначити тип фінансового стану вітчизняних підприємств:  $КФЗ^{\text{факт}} \geq 6,13$  – вітчизняне підприємство є фінансово стійким, фінансово стабільним та фінансово безпечним;  $КФЗ^{\text{факт}} < 6,13$  – вітчизняне підприємство є фінансово нестійким, фінансово нестабільним та фінансово небезпечним. Оскільки  $\sum_{i=1}^n w_i = 1$ , тоді:  $КФЗ^{\text{факт}} = \sum_{i=1}^n w_i \frac{I_i^{\text{факт}}}{I_i^{\text{норм}}}$ . (3)

Застосування розробленого методичного підходу до аналізу фінансової звітності вітчизняних підприємств у сучасній практиці господарювання дозволить визначити не лише власний рівень фінансового стану, а й існуючих і потенційних контрагентів, конкурентів, емітентів.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бедзай О. В. Трансформація фінансової звітності та її вплив на методику аналізу ліквідності балансу / О. В. Бедзай // Вісник Львівської комерційної академії. Серія : Економічна. – 2014. – Вип. 44. – С. 86-89.
2. Бондарева Т. Г. Роль аналізу фінансової звітності для перспективного планування діяльності підприємств / Т. Г. Бондарева, І. П. Нагавичко // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. – 2016. – Вип. 2. – С. 20-28.
3. Демиденко С. Л. Методичні підходи до стратегічного аналізу показників фінансової звітності / С. Л. Демиденко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2015. – Вип. 27. – С. 218-225.
4. Орехова Е. В. Система качественных показателей финансовой безопасности предприятия / Е. В. Орехова // Журнал «Новая Экономика»: Научно-теоретический, научно-практический, научно-методический журнал; Беларусь, г. Минск. – 2013. – № 1 (61). – С. 115-119.

5. Reizinger-Ducsai A. Bankruptcy prediction and financial statements. the reliability of a financial statement for the purpose of modeling / A. Reizinger-Ducsai // Research Papers of the Wroclaw University of Economics. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wroclawiu. – 2016. – Issue 441. – P. 202-213.
6. Xiaohua F. Financial Statement Comparability and Debt Contracting: Evidence from the Syndicated Loan Market / F. Xiaohua, L. Yutao, X. Baohua, Z. Wenjun // Accounting Horizons. – Jun. 2016. – Vol. 30, Issue 2. – P. 277-303.
7. Орехова К. В. Оцінювання фінансової безпеки підприємства: методичний аспект / К. В. Орехова // Комунальне господарство міст. Науково-технічний збірник. – Випуск 108. – Серія: Економічні науки. – Київ «Техніка», 2013. – С. 368-376.

**Жигарева Д.О.**

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

## **АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

Однією з актуальних проблем зарубіжної та вітчизняної економіки є управління конкурентоспроможністю продукції підприємства, її вирішення визначає можливості щодо створення міцних позицій не лише на внутрішньому, а й на міжнародних ринках.

У системі управління конкурентоспроможністю продукції її оцінка займає важливе місце. Різноманітні методичні підходи до вирішення цієї проблеми викладено у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: Б.В. Буркинського, М.В. Коржа, Н.Н. Павлова, Т.С. Мельника, П.С. Завьялова та ін.

Вагомий внесок у розвиток теорії конкуренції та дослідження проблеми аналізу й оцінки конкурентоспроможності здійснили відомі вчені Д. Рікардо, Й. Шумпетер. Питання конкурентоспроможності досліджують і вітчизняні науковці З. Борисенко, І. Должанський та інші.

Метою даного дослідження є узагальнення досвіду оцінки рівня конкурентоспроможності продукції та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності продукції.

Розвиток ринкових відносин в Україні неможливий без ефективного та стабільного зростання економіки та виробництва конкурентоспроможної продукції, що відображає не лише ефективність діяльності окремого підприємства, але й економіки країни загалом. Важливими умовами здобуття певної «ніші» в міжнародній торгівлі є забезпечення вітчизняної продукції

необхідними якісними стандартами, що сприятимуть її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках торгівлі.

Економічна категорія конкурентоспроможності є відображенням теорії конкуренції, що характеризує можливості окремого суб'єкта господарювання у використанні економічних переваг. Засновником теорії конкуренції в економічній літературі вважається Адам Сміт, який визначив поняття конкуренції як певний вид суперництва, що впливає на зміну цін та визначає основні умови ефективної конкуренції [1, с. 11].

Переважає більшість показників конкурентоспроможності базується на інформації про обсяги зовнішньої торгівлі та призначенні, здебільшого для міжнародних порівнянь, хоча можуть використовуватися також для визначення конкурентоспроможності окремих регіонів і є призначені для окремого товару або товарної групи. Оскільки конкурентоспроможність є відносною категорією, то показники, що базуються на абсолютних величинах (таких, як частка ринку, обсяг експорту та інші) надають мало інформації про конкурентну позицію галузі або товару в національній економіці. Більш інформативними показниками, що ґрунтуються на порівнянні одного сектору з іншим або ж одного виду продукції з іншим. Серед показників, які найчастіше використовують зарубіжні вчені, варто виділити індекс відносної експортної конкурентоспроможності, індекс відносної залежності від імпорту та індекс відносних торговельних переваг [2, с. 174].

Існує кілька методик розрахунку конкурентоспроможності продукції підприємства. Кожна з них певною мірою розкриває сутність конкурентоспроможності, проте не здатна повністю охопити та математично виразити вплив усіх чинників на конкурентоспроможність продукції.

Оскільки в довготерміновому періоді за умови проведення вдалої маркетингової політики якість продукції стає однією із найважливіших конкурентних переваг продукції, автор пропонує розглянути методи оцінювання конкурентоспроможності, що ґрунтуються на порівнянні зі зразком для визначення відносного рівня якості, тобто диференційований, комплексний і змішаний методи.

Нижче наводимо декілька методів оцінювання конкурентоспроможності продукції.

#### 1. Методика оцінки конкурентоспроможності товарів на основі їх рейтингу.

Переваги цієї методики полягають у: простоті розрахунку; наявності оперативної інформації про якість продукту, що дає змогу швидко реагувати на зміни у ринковому середовищі. Серед вад названої методики є те, що вона не охоплює характеристики продукції повною мірою, тобто основний акцент під час розрахунку показника рівня конкурентоспроможності зроблено на якісні показники товару, абстрагуючись від впливу економічних показників та показників якості послуг, а тому не може бути використана для середньо- та довготермінового планування.

2. Методика оцінки конкурентоспроможності товарів за обсягом продажу.

Ця методика дає змогу достовірно оцінити інформацію про динаміку продажу на ринках, проте цей показник суперечить самій філософії поняття «конкурентоспроможність підприємства», оскільки не враховує якісні показники продукції підприємства.

3. Методика визначення комплексного показника конкурентоспроможності на основі диференційованого методу.

Диференційований метод базується на використанні одиничних параметрів продукції, що аналізується, бази порівняння та на їх порівнянні. Вказаний метод дає змогу визначити, досягнутий чи ні рівень конкурентоспроможності, за якими показниками він не досягається, які з параметрів найбільше відрізняються від базових.

Ця методика передбачає комплексний підхід до оцінювання конкурентоспроможності підприємства. Цей метод використовують для оцінювання конкурентоспроможності продукції за величиною комплексного чи інтегрального показника на основі поєднання показника конкурентоспроможності товарів і показників ефективності організаційно-економічного управління підприємством.

4. Методика аналізу конкурентоспроможності продукції на основі її корисності.

Ця методика пропонує розглядати конкурентоспроможність продукції (товару), беручи за основу те, що закони корисності товару знаходять відображення у ринковому попиті на товар. Інтегральний показник конкурентоспроможності пропонують визначити як функцію корисності кожного з технологічних параметрів товару.

До того ж, якщо один із показників корисності дорівнює нулю, то загальна конкурентоспроможність теж дорівнює нулю. У цій методиці пропонують аналіз конкурентоспроможності за допомогою кривих байдужості.

Змішаний метод оцінки конкурентоспроможності поєднує в собі диференціальний і комплексний методи, а саме: під час оцінювання використовується частина параметрів, розрахованих диференціальним методом, та частина параметрів, розрахованих комплексним методом. Цей метод визначення конкурентоспроможності товару не є досконалим, оскільки він не враховує важливості споживчих властивостей товару для покупця.

Усі наведені вище методи передбачають, що поліпшення будь-якої характеристики товару автоматично підвищує його конкурентоспроможність. Беззаперечним є той факт, що на ринку товари з відмінними якостями можуть різними способами конкурувати один з одним. Економічна практика показала, що споживачі на ринку не виступають одним цілим – вони різними способами реагують на один і той же товар з одними й тими ж якостями і цю якість необхідно враховувати в теоретичних розробленнях проблеми конкурентоспроможності [3, с. 119].

### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Чижов Д. Д. Конкурентоспроможність продукції та методи її оцінки // Видавництво ХНЕУ. – 2007. – №13. – С. 11-13.
2. Блонська В. І., Яцусь П. Ю. Підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства як основний фактор його діяльності // Науковий вісник НЛТУ. – 2008. – № 18, 1. – С. 173-177. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua>
3. Блонська Д. І., Депа Н. Т. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності продукції // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – № 20, 15. – С. 115-120. – Режим досту: <http://nbuv.gov.ua>

*Заросило А.П.*

*старший викладач кафедри обліку  
в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

### **АКТУАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ**

Управлінський і фінансовий облік тісно переплітаються між собою. Обидва види обліку забезпечують інформацією своїх споживачів, як зовнішніх, так і внутрішніх, визначають її склад і зміст. Центральне місце в управлінському обліку бюджетних установ посідає саме бухгалтерський облік витрат, який дозволяє оцінювати цільове використання бюджетних ресурсів за даними фінансової та бюджетної звітності. Особливе значення при цьому має науково обґрунтована класифікація витрат та оновлена методика їх обліку.

Аналізуючи відповідність нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку в бюджетному законодавстві, стає очевидною розбіжність між визначенням та класифікацією витрат. Так, згідно НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності» визначення витрат за змістом відповідає міжнародним стандартам, зокрема: витрати – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власником) [2].

Однак, відповідно до Бюджетного кодексу України витратами визначено видатки бюджету, надання кредитів з бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах, придбання цінних паперів [1]. Тобто поняття «витрати бюджету» ширше, ніж «видатки бюджету». Зокрема, видатками бюджету є кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету не належать: погашення боргу;

надання кредитів з бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів; повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування».

В процесі реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі змінився склад, умови визнання та відображення витрат у фінансовій звітності. Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати» витрати суб'єктів державного сектора поділяються за операціями обміну на обмінні та необмінні операції.

Обмінною операцією визначено господарську операцію з продажу/придбання активів в обмін на грошові кошти, послуги (роботи), інші активи або погашення зобов'язань». Тобто, витратами за обмінними операціями визнається придбання установою основних засобів, нематеріальних активів, запасів, оплати послуг та робіт, проведення платежів, у тому числі податкових (за виключенням ПДВ), пов'язаних із виконанням установою належних їй функцій, в обмін на грошові кошти у вигляді бюджетних асигнувань та надходжень від надання платних послуг або в обмін на погашення зобов'язань. Оскільки, ПДВ сплачується не за рахунок бюджетних асигнувань, а за рахунок надходжень від покупця продукції, робіт, послуг.

Отже, витрати за обмінними операціями включають такі елементи витрат:

- оплата праці (заробітна плата, грошове забезпечення військовослужбовців);
- відрахування на соціальні заходи;
- матеріальні витрати (використання предметів, матеріалів, обладнання, інвентарю, медикаментів та перев'язувальних матеріалів, продуктів харчування тощо);
- амортизація;
- фінансові витрати (витрати суб'єкта державного сектору, пов'язані із запозиченнями згідно із законодавством: відсотки за користування кредитами, премія, дисконт за цінними паперами, витрати на обслуговування боргу тощо);
- інші витрати за обмінними операціями (курсові різниці, витрати, пов'язані з реалізацією активів, уцінка активів, втрати від зменшення корисності активів тощо).

Витрати за необмінними операціями включають такі елементи витрат:

- трансферти (субсидії, гранти, соціальні виплати тощо);
- інші витрати за необмінними операціями (витрати, пов'язані з передачею активів, що передають суб'єкти державного сектору суб'єктам господарювання, фізичним особам та іншим суб'єктам державного сектору для виконання цільових заходів, списана дебіторська заборгованість, неповернення депозитів тощо) [3].

Бухгалтерський облік видатків розпорядників бюджетних коштів ведеться на активних рахунках 8 класу «Витрати». Фактичні видатки накопичувальним підсумком з початку бюджетного року фіксуються за дебетом активних синтетичних рахунків (субрахунків), як: 80 Витрати на виконання бюджетних програм; 81 Витрати на виготовлення продукції (надання послуг, виконання робіт); 82 Витрати з продажу активів; 83 Фінансові витрати; 84 Інші витрати за обмінними операціями; 85 Витрати за необмінними операціями.

Етапи руху бюджетних коштів можуть змінюватися: етап фактичних видатків може передувати етапу касових. У цих випадках визнання витрат розпорядників передуватиме визнанню витрат бюджетів. Переводячи ці твердження в площину бухгалтерського обліку, та з огляду на поділ використання бюджетних коштів на етапи, витратами, що відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів, слід вважати фактичні видатки, одночасно зі зменшенням касових видатків.

Втім, використання лише цих категорій обмежує повноцінну реалізацію принципу «ефективності» побудови бюджетної системи. Так, базисом програмно-цільового методу складання бюджету є врахування альтернативних варіантів використання бюджетних коштів, ґрунтовний аналіз та співставлення результатів діяльності та використаних ресурсів при здійсненні діяльності. Окрім того, стосовно бюджетного сектору за МСБОДС витрати сегмента не включають: загальні адміністративні витрати, витрати центрального апарату та інші витрати, які виникають на рівні суб'єкта господарювання [4].

Чинні методики обліку видатків не дають можливості аналізувати структуру понесених видатків в залежності від видів діяльності, оскільки вони забезпечують лише виокремлення в загальній сумі понесених видатків за економічними елементами на рівні бухгалтерського обліку.

У фінансовій та бюджетній звітності, яка складається відповідно до НП(С)БОДС за даними бухгалтерських рахунків, фіксується інформація про фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки суб'єкта державного сектору, а головною метою управлінського обліку суб'єктів державного сектору є забезпечення інформацією щодо прийняття управлінських рішень за результатами діяльності структурних підрозділів на різних рівнях державного управління.

Таким чином, в управлінському обліку має бути відображена інформація про ефективність використання й цільове призначення довірених суб'єкту державного сектору бюджетних ресурсів, яка формується в управлінській звітності. Управлінська звітність повинна включати звітні форми за кожним з напрямків господарської діяльності, обсяг звітних форм повинен містити: звітні накопичувальні відомості за структурними підрозділами, центрами відповідальності, статтями бюджету (звіти бухгалтерії); звіт-зведення у вигляді коротких відомостей про діяльність підрозділу на конкретну дату; підсумкові звіти, які відображають результати діяльності установи в цілому та її структурних підрозділів за певний звітний період.

## **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 «Подання фінансової звітності» від 28.12.2009 № 1541 – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0103-10>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 «Витрати» від 18.05.2012 № 568 – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0903-12>
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору – [Електронний ресурс] // Режим доступу: [file:///C:/Users/larik/Downloads/A%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/larik/Downloads/A%20(3).pdf)

***Ларікова Т.В.***

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку в кредитних  
і бюджетних установах та економічного аналізу  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана  
м. Київ, Україна*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ СОЦІАЛЬНОЇ СТИПЕНДІЇ В КОМУНАЛЬНИХ ТА ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

Особи, які навчаються у вищих навчальних закладах на денній формі навчання за кошти державного або місцевого бюджетів мають право на отримання соціальної або академічної стипендії. Розміри стипендій, порядок їх призначення і виплати встановлюється Кабінетом Міністрів України та регулюються ст. 54 п.2 Закону України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII [1].

Загалом, стипендія є постійною грошовою виплатою, що надається регулярно (зазвичай щомісяця) учням і студентам середніх спеціальних та вищих навчальних закладів, а також аспірантам та докторантам, за умови успішного навчання.

Відповідно до внесених змін, а саме п.4 Постанови Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1045 «Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для виплати соціальних стипендій студентам (курсантам) вищих навчальних закладів» з 1 січня 2017 року уряд виплачуватиме соціальні стипендії таким категоріям студентів/курсантів: дітям-сиротам та дітям, позбавленим батьківського піклування; особам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи; шахтарям, які мають стаж підземної роботи не менш як три роки; особам, батьки яких є шахтарями, що мають стаж підземної роботи не менш як 15 років або загинули внаслідок

нешасного випадку на виробництві чи стали інвалідами I або II групи; особам, які визнані учасниками бойових дій та їхнім дітям; дітям, один із батьків яких загинув (пропав безвісти) у районі проведення антитерористичних операцій, бойових дій чи збройних конфліктів; дітям, один із батьків яких загинув під час масових акцій громадського протесту; дітям, які є внутрішньо переміщеними особами (ВПО); особам, яким призначені соціальні стипендії Верховної Ради України з числа дітей-сиріт та дітей з малозабезпечених сімей; дітям-інвалідам та особам з інвалідністю I-III групи; студентам (курсантам) із сімей, які отримують допомогу відповідно до Закону України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» [2].

Відповідно до п.7 Порядку студенти можуть отримати соціальну стипендію в розмірі від 750 до 2000 грн. Розмір стипендії залежить від рівня акредитації навчального закладу та додаткового статусу вразливості [2].

Соціальна стипендія призначається на весь період навчання починаючи з місяця звернення за її наданням і виплачується щомісяця в розмірі: студентам (курсантам) ВНЗ I-II рівнів акредитації, які мають право на призначення соціальних стипендій – 750 грн; студентам (курсантам) ВНЗ III-IV рівнів акредитації, які мають право на призначення соціальних стипендій -1000 грн; студентам (курсантам) ВНЗ I-IV рівнів акредитації із числа дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування, а також студентів (курсантів) вищого навчального закладу, які в період навчання віком від 18 до 23 років лишилися без батьків – 2000 грн.

Варто відмітити, що п. 11 Порядку № 1045 встановлено, що для виплати соціальних стипендій вищі навчальні заклади або їх структурні підрозділи, що мають статус юридичної особи, відкривають в органах Казначейства за балансовим рахунком 3711 «Інші рахунки клієнтів Казначейства України» небюджетний рахунок для зарахування бюджетних коштів. У Плані рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі» від 31.12.2013 № 1203 для обліку даного казначейського рахунку передбачено субрахунок 2314 «Інші рахунки в Казначействі» [3].

Згідно з п. 165.1.26. Податкового кодексу України сума стипендії яка виплачується з бюджету учню, студенту, курсанту військових навчальних закладів, ординатору, аспіранту або ад'юнкту, включаючи суму її індексації не підлягає оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб, якщо її розмір не перевищує місячного прожиткового мінімуму, встановленого для працездатної особи на 1 січня звітного року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень (на 2017 рік це 2240 грн.), що перевищує максимальний розмір соціальної стипендії на 240 грн. Отже, соціальна стипендія не є базою для оподаткування податком на доходи фізичних осіб [4].

Оскільки комунальні ВНЗ соціальні стипендії виплачують за рахунок асигнувань на утримання таких закладів (за рахунок місцевих бюджетів), тому методика обліку розрахунків із стипендіатами щодо соціальних стипендій має

аналогічні підходи, що і для академічних стипендій. Зокрема кошти на виплату соціальних стипендій комунальних ВНЗ плануються й обліковуються за КЕКВ 2720 «Стипендія».

Для обліку розрахунків із стипендій з учнями, студентами й аспірантами призначено пасивний субрахунок 6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню». На суми нарахованих стипендій проводиться запис у кредит, а в дебет записуються суми виданих і не одержаних у строк стипендій.

Дещо інший підхід передбачено у державних ВНЗ, де соціальні стипендії виплачують за рахунок коштів, передбачених у державному бюджеті Мінсоцполітики і як результат виплату здійснюють саме органи соціального захисту. Методика обліку розрахунків із стипендіатами щодо соціальних стипендій для студентів державних ВНЗ має певні відмінності від обліку соціальних стипендій комунальних ВНЗ та академічних стипендій студентів всіх форм власності. Оскільки кошти на виплату соціальних стипендій державних ВНЗ плануються, обліковуються, отримуються асигнування на їх виплату та виплачуються саме органами Міністерства соціальної політики, тому саме суми соціальних стипендій є доходами та витратами Мінсоцполітики, а не ВНЗ. Тому методика обліку соціальних стипендій державних ВНЗ певною мірою нагадує процес обліку розрахунків з тимчасової непрацездатності, які виплачуються за рахунок Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Враховуючи вищезазначене варто відмітити, що соціальні стипендії студентів ДВНЗ не є доходами і витратами відповідних закладів, і як результат вони не плануються, тому їх необхідно показувати за «0» КЕКВ, аналогічно як ми і відображаємо отримані суми від ФСС з ТВП. Облік розрахунків з Мінсоцполітики має відбуватися через субрахунок 2117 «Інша поточна дебіторська заборгованість».

На субрахунку 2117 «Інша поточна дебіторська заборгованість» ведеться облік розрахунків з державними цільовими фондами, зокрема розрахунків за нарахованими сумами соціальної стипендії, яка виплачується Мінсоцполітики. Нарахування суми соціальної стипендії, що здійснюється за рахунок Мінсоцполітики, відображається як збільшення дебіторської заборгованості, а надходження грошових коштів для виплати студентам (курсантам) соціальної стипендії відповідно до законодавства відображається як зменшення такої заборгованості.

Для отримання фінансування соціальних стипендій від Міністерства соціальної політики державні вищі навчальні заклади мають відкрити в органах Казначейства балансовий рахунок 3711 «Інші рахунки клієнтів Казначейства України», який ми будемо відображати на субрахунку 2314 «Інші рахунки в Казначействі». Варто відмітити, що це небюджетний рахунок, який призначений для зарахування бюджетних коштів.

На субрахунку 2314 «Інші рахунки в Казначействі» ведеться облік надходжень грошових коштів для виплати соціальних стипендій та кошти, виділені з бюджету розпоряднику бюджетних коштів для подальшого їх розподілу та перерахування на реєстраційні рахунки.

Отже, методика бухгалтерського обліку соціальних стипендій студентів комунальних та державних вищих навчальних закладів має різні підходи. Для обліку розрахунків із стипендій з учнями, студентами й аспірантами призначено пасивний субрахунок 6512 «Розрахунки з виплати стипендій, пенсій, допомоги та інших трансфертів населенню». Зокрема, кошти на виплату соціальних стипендій комунальних ВНЗ плануються й обліковуються за КЕКВ 2720 «Стипендія», в свою чергу соціальні стипендії в державних ВНЗ не плануються, тому вони показуються за «0» КЕКВ. Облік соціальних стипендій в державних ВНЗ здійснюється через розрахунки Міністерства соціальної політики, і використовується субрахунок 2117 «Інша поточна дебіторська заборгованість». При цьому, для отримання фінансування соціальних стипендій від Міністерства соціальної політики державні вищі навчальні заклади мають відкрити в органах Казначейства балансовий рахунок 3711 «Інші рахунки клієнтів Казначейства України», який необхідно відображати на субрахунку 2314 «Інші рахунки в Казначействі».

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>
2. Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для виплати соціальних стипендій студентам (курсантам) вищих навчальних закладів від 28 грудня 2016 р. № 1045 – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1045-2016-%D0%BF#n16>
3. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі»: 31.12.2013 № 1203 – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0>
4. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI – [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

## СЕКЦІЯ 9. СТАТИСТИКА

*Завада О.П.*

*доцент кафедри інформаційних систем у менеджменті  
Львівського національного університету імені Івана Франка*

*Мартин О.М.*

*доцент кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту  
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності  
м. Львів, Україна*

### **ДИНАМІКА ОБОРОТУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Стан та динаміка обсягів внутрішньої торгівлі, зокрема, стан обсягів обороту роздрібною торгівлі, є важливими індикаторами економічної ситуації в державі. В основі роздрібною торгівлі лежить теорія індивідуального вибору, отже, вона є соціальним виразом якості життя суспільства. Тому стан розвитку внутрішньої торгівлі, фактори впливу на її обсяг та вплив торгівлі на соціально-економічний розвиток країни потребують всебічного наукового дослідження.

Дослідженнями в галузі функціонування та розвитку внутрішньої торгівлі в Україні займалися ряд науковців, зокрема, В. Апопій, А. Мазаракі, В. Лагутін, М. Барна, О. Корнілова, І. Міщук та інші. В монографії [1] розкрито соціально-економічний зміст торгівельної діяльності та досліджено тенденції розвитку внутрішньої торгівлі в Україні за останні роки. Динаміка розвитку внутрішньої торгівлі на рівні підприємств досліджувалася в [2, с. 22]. Взаємозв'язок між обсягом роздрібною товарообороту та заробітною платнею в Україні у вигляді лінійної залежності встановлено в [3, с. 153].

У всіх цих дослідженнях не враховувалася величина інфляції, яка суттєво впливає на реальне значення внутрішньої торгівлі. Також практично не досліджувалася статистика обсягу внутрішньої торгівлі на особу у розрізі окремих регіонів України з метою їхнього порівняльного аналізу.

Тому важливими є статистичні дослідження взаємозв'язку між внутрішньою торгівлею та іншими економічними індикаторами, зокрема, доходами населення в Україні. Важливим є також класифікація регіонів України за обсягом та динамікою внутрішньої торгівлі на особу з урахуванням інфляції.

Розглянуто такі офіційні статистичні показники за 2010-2016 роки:

- обсяги обороту роздрібною торгівлі в кожній з областей України [4];
- індекси споживчих цін (інфляцію) в Україні до попереднього року [5];
- кількість населення в кожній із областей України [6].

Розглянуто також показники 2015 року:

- питома вага міського населення в кожній із областей України [7, с. 5];
- середній дохід населення в кожній із областей України [8].

Статистичні дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

На основі даних про обсяги обороту торгівлі та про кількість населення розраховано обсяг обороту роздрібною торгівлі на одну особу для кожної з областей України, який представлено в табл. 1.

Для кожної області розраховано також ланцюгові темпи приросту обороту роздрібною торгівлі на одну особу в поточних цінах.

На основі річних індексів споживчих цін отримані темпи приросту роздрібною торгівлі, які враховують інфляцію.

За винятком Донецької та Луганської областей, у яких відбувся значний спад, у всіх інших областях середньорічний ланцюговий темп приросту становив від 15% (Чернівецька область) до 20% (Київська область).

Найбільший темп зростання обсягу товарообороту на особу в 2016 спостерігався у Львівській області (20%), найнижчий – у Чернівецькій (8%).

Якісне представлення динаміки роздрібною торгівлі на особу за 2010-2016 роки також представлено в табл. 1. В поточних цінах в усіх областях за (винятком Донецької та Луганської) спостерігалось постійне зростання. З урахуванням інфляції обсяги торгівлі усіх областей були найбільшими в 2013 році і мали спад у 2014 році.

За загальною сумою обороту роздрібною торгівлі на особу за 2010-2016 роки отримано такі кластери:

Найвищий рівень внутрішньої торгівлі: м. Київ.

Області з високим рівнем внутрішньої торгівлі: Харківська, Одеська, Київська, Дніпропетровська, Запорізька.

Області із середнім рівнем внутрішньої торгівлі: Миколаївська, Херсонська, Івано-Франківська, Львівська, Волинська, Кіровоградська, Житомирська, Черкаська, Полтавська, Вінницька.

Області з низьким рівнем внутрішньої торгівлі: Чернігівська, Хмельницька, Сумська, Рівненська, Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська.

Області з дуже низьким рівнем внутрішньої торгівлі: Донецька, Луганська.

З метою дослідження взаємозв'язку між обсягом товарообороту та іншими економічними показниками було розглянуто також рівень урбанізації та середній дохід на особу для кожної з областей. Коефіцієнт кореляції між середніми річними доходами на особу та річною торгівлею на особу становить  $r = 0,93$ . Рівняння регресійної залежності цих показників є таким:

Торгівля на особу =  $0,75 * \text{Дохід на особу} + 1,3$  (тис. грн.).

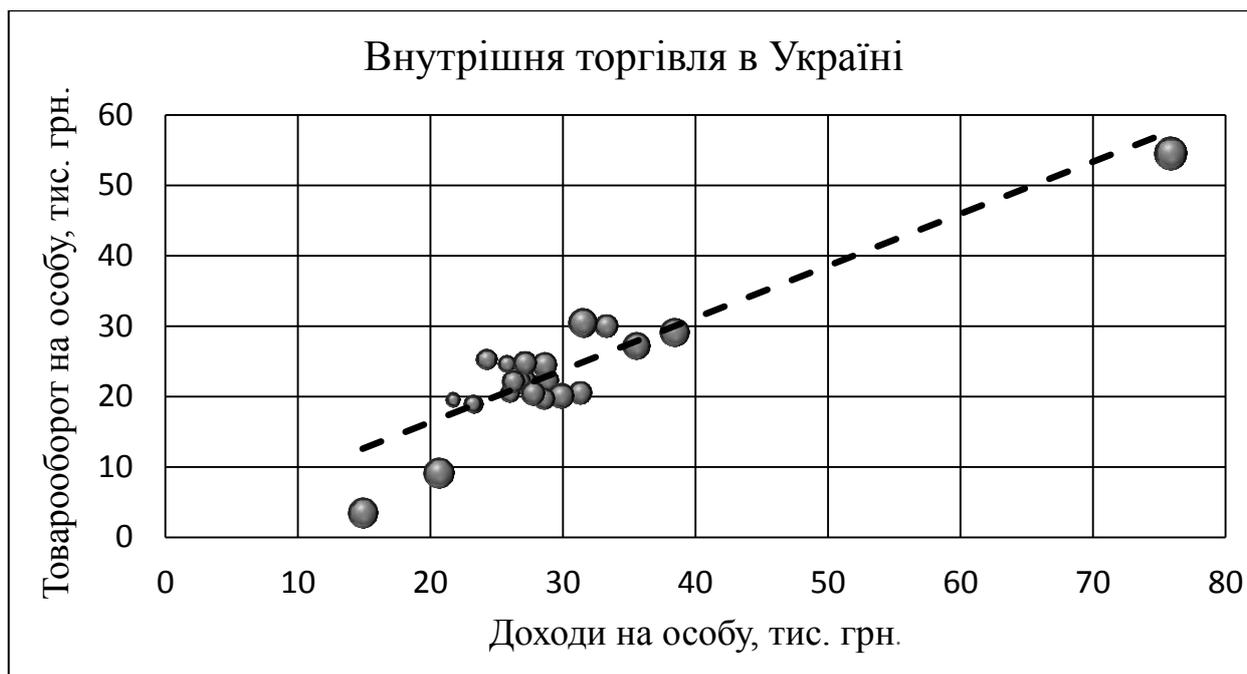
## Внутрішня торгівля регіонів України

Область, регіон	Середні доходи в 2015 р., тис. грн.	Роздрібна торгівля в 2015 р., тис. грн.	Частка міського населення, %	Динаміка роздрібно́ї торгівлі в 2010-2016 рр.	
				в поточних цінах	з урахуванням інфляції
Вінницька	28,88	21,38	50,77		
Волинська	24,22	25,41	52,32		
Дніпропетровська	38,40	29,14	83,63		
Донецька	20,60	7,28	90,74		
Житомирська	27,04	22,38	58,81		
Закарпатська	21,69	19,65	37,08		
Запорізька	35,55	27,28	77,20		
Івано-Франківська	25,75	24,66	43,73		
Київська	33,21	30,12	62,23		
Кіровоградська	26,63	22,17	62,85		
Луганська	14,88	3,56	86,89		
Львівська	28,77	22,37	60,96		
Миколаївська	28,58	24,62	68,26		
Одеська	31,54	30,27	66,83		
Полтавська	31,24	20,60	61,97		
Рівненська	25,95	20,54	47,60		
Сумська	29,81	20,17	68,59		
Тернопільська	23,28	19,00	44,59		
Харківська	31,46	30,63	80,65		
Херсонська	27,07	24,88	61,23		
Хмельницька	28,53	19,80	56,38		
Черкаська	26,23	22,27	56,82		
Чернівецька	23,14	19,04	43,06		
Чернігівська	27,69	20,58	64,62		
м. Київ	75,79	54,71	100		

Джерело: складено за [4; 5; 6; 7, с. 5; 8]

Це означає, що при збільшенні середнього доходу на особу на 1 грн. купівля збільшиться на 0,75 грн на особу, що в цілому по Україні збільшить обсяг роздрібно́ї торгівлі на 34,4 млн грн. Отриманий результат узгоджується з результатами [3, с. 153], де було досліджено вплив зарплати на обсяг торгівлі.

На рис. 1 представлено доходи та обсяги внутрішньої торгівлі в Україні. Області з вищим ступенем урбанізації зображені більшим розміром.



**Рис. 1. Доходи та обороти роздрібної торгівлі регіонів України**

Зазначимо, що в структурі доходів населення України соціальна допомога та інші трансфери є занадто великими (у 2016 році вона становила 41,8% [9, с. 20]), що значно гальмує розвиток внутрішнього інвестування в Україні.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Мазаракі А. А. Внутрішня торгівля України / А. А. Мазаракі, В. Д. Лагутін, та ін.: монографія. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 864 с.
2. Радзіховська К. З., Міщук І. П. Внутрішня торгівля України: стан, тенденції, організаційно-економічні проблеми розвитку / К. З. Радзіховська, І. П. Міщук // Торгівля, комерція, підприємництво. – 2011. – Вип. 12. – С. 20-26.
3. Корнілова О., Писанко Є. Роздрібна торгівля в Україні: особливості функціонування / О. Корнілова, Є. Писанко // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічний потенціал транскордонного співробітництва». – Львів: Видавництво ЛНУ, 2016. – С. 151-155.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Обсяг обороту роздрібної торгівлі у січні–березні 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sr/oort/oort\\_u/oort0317\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/sr/oort/oort_u/oort0317_u.htm)
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Індеси споживчих цін у 1992-2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn\\_rik/isc/isc\\_u/isc\\_gr\\_u.htm](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_gr_u.htm)
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Населення та середня чисельність за періоди року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ds/kn/kn\\_u/kn0217\\_u.html](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/ds/kn/kn_u/kn0217_u.html).
7. Державна служба статистики України. Чисельність наявного населення України / Відп. за випуск М. Б. Тімоніна. – Київ: «Консультант», 2016. – 86 с [Електронний ресурс].

Режим доступу: [http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ\\_new1/2016/zb\\_nas\\_15.pdf](http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ_new1/2016/zb_nas_15.pdf)

8. Державна служба статистики України. Доходи населення за регіонами України [Електронний ресурс]. Режим доступу: [ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn\\_ric/dvn\\_ric\\_u/dn\\_reg2008\\_u.html](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dn_reg2008_u.html).
9. Державна служба статистики України. Соціально-економічний розвиток України за січень-лютий 2017 року / Відп. за випуск О. А. Вишнеvsька. – Київ: «Консультант», 2017. – 27 с [Електронний ресурс]. Режим доступу: [ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/so\\_ek\\_r\\_u/soekru\\_u/soekru0217.zip](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/so_ek_r_u/soekru_u/soekru0217.zip)

## СЕКЦІЯ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

*Белз О.Г.*

*доцент кафедри інформаційних систем у менеджменті  
Львівського національного університету імені Івана Франка  
м. Львів, Україна*

### ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМИ В УКРАЇНІ

Передумовою успішного просування товарів та послуг фірми є налагодження ефективної рекламної діяльності. Зміна кон'юнктури ринку та розвиток інформаційних технологій змушують вдосконалювати методи та техніку ведення рекламних компаній з метою збільшення їхньої ефективності [4]. Із появою Інтернету і поширенням високошвидкісного доступу до нього багато підприємців розглядають електронну рекламу як основний інструмент для залучення клієнтів. Головною перевагою реклами в Інтернеті є можливість швидкого донесення інформації про продукт або послугу цільовій аудиторії без географічних кордонів. На підставі даних дослідження Всеукраїнської рекламної коаліції частка інтернет-реклами по відношенню до всього медіа-ринку України зростає з 18% у 2013 р. до 27% у 2016 р. (див. рис. 1).

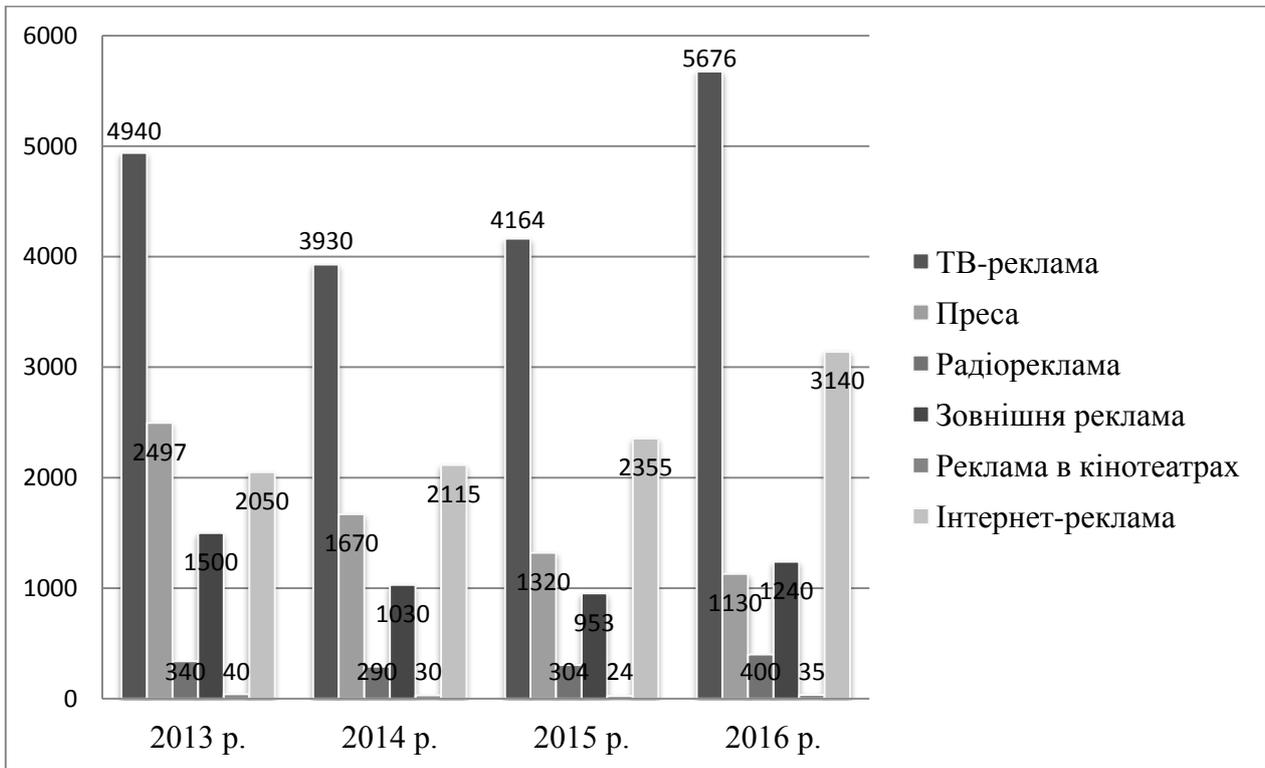
Ще однією перевагою інтернет-реклами є велика кількість її видів з можливістю вимірювання результатів рекламних компаній, що дає змогу оптимізувати маркетингові бюджети та збільшувати обсяг продажів.

Виокремлюють комунікативну та економічну ефективність реклами.

Основними показниками комунікативної ефективності інтернет-реклами є:

- CTR (Click-Through Rate) – співвідношення кількості натискань на рекламне оголошення до кількості показів рекламного оголошення;
- СТВ (Click-To-Buy) – співвідношення кількості покупців до кількості відвідувачів інтернет-магазину, тобто показник конверсії відвідувачів у покупці;
- СТІ (Click-To-Interest) – співвідношення кількості зацікавлених до загальної кількості відвідувачів сайту (зацікавленим вважається той відвідувач, який переглянув декілька сторінок сайту, або зайшов на сайт знову, або запам'ятав адресу сайту).

Комунікативну ефективність інтернет-реклами розраховують в розрізі видів інтернет-реклами в межах певної рекламної компанії, розраховуючи коефіцієнти ефективності на підставі даних, збір яких здійснює аналітичний інструментарій відповідного виду реклами.



**Рис. 1. Обсяг медійного рекламного ринку України, млн. грн.**  
(джерело інформації [2])

Особливості основних видів інтернет-реклами [3]:

1. Контекстна реклама (основний показник ефективності CTR) – один із найбільш поширених і популярних видів реклами, основою якого є система оплати за клік. Оголошення контекстної реклами можуть показуватися як у пошуковому рядку, так і на сайтах, які входять у партнерську мережу провайдера контекстної реклами. Таку рекламу виводять при введенні користувачем відповідного ключового слова, під яке налаштована кампанія рекламодавця. У випадку з партнерськими ресурсами оголошення формуються на основі аналізу контенту сторінки і з урахуванням інтересів користувача. Провайдерами контекстної реклами є самі пошукові системи. Найбільші сервіси такого типу – Google AdWords і Яндекс.Директ.

2. Ремаркетинг (основний показник ефективності СТВ) – це одна з функцій, доступних у системах контекстної реклами. Суть ремаркетингу полягає в можливості відслідковувати користувачів, які відвідали сайт рекламодавця, і показувати таким відвідувачам оголошення повторно. Коли користувач відвідує сайт, на якому встановлений спеціальний код ремаркетингу, його ідентифікатор вноситься до спеціального списку ремаркетингу. Потім можна створити кампанію в Google AdWords або Яндекс.Директ, показуючи таким користувачам оголошення на інших сайтах у медійній мережі. За допомогою ремаркетингу можна значно збільшити коефіцієнт конверсії.

3. Пошукове просування або SEO – Search Engine Optimization (основний показник ефективності СТІ) – це комплекс заходів, які вживаються фахівцями

відповідного профілю з метою збільшення видимості сайту в пошукових системах за цільовими для бізнесу ключовими словами для забезпечення зростання трафіку (відвідуваності).

4. Медійна реклама чи банерна реклама (основний показник ефективності CTR). Суть медійної реклами полягає в розміщенні банерів на сторонніх сайтах, при кліці на які користувачі переходять на спеціальну цільову сторінку на сайті рекламодавця. Такий трафік легко відстежувати за допомогою сервісів веб-аналітики. Медійну рекламу можна розміщувати і за допомогою Google AdWords, який надає для цього всі необхідні можливості, а також майданчики у вигляді сайтів-учасників партнерської мережі. Крім того, можна домовлятися про розміщення безпосередньо з власниками інших ресурсів.

5. Реклама в соціальних мережах (основні показники ефективності CTR і CTI). Таргетована реклама в соціальних мережах зараз один з основних видів реклами в Інтернеті. Крім того, активно використовується так званий SMM – маркетинг у соціальних медіа, суть якого полягає у формуванні та розвитку спільнот навколо сторінки бренду в певній соціальній мережі. Різниця між таргетованою рекламою і SMM-просуванням в тому, що в першому випадку рекламодавець платить за кліки, а другий варіант передбачає саме роботу зі спільнотою і розвиток сторінки бренду.

6. Тізерна реклама (основний показник ефективності CTR) – це своєрідний мікс із медійної і контекстної реклами. Тізер – це рекламне оголошення, яке складається з заголовка, невеликого тексту, який характеризує рекламований продукт і його фото. Створення та розміщення тізерної реклами здійснюється шляхом взаємодії власників сайтів і рекламодавців через спеціальні тізерні мережі.

7. CPA-реклама (основний показник ефективності CTV). Модель Cost Per Action (CPA) передбачає такий механізм роботи, коли оплата з боку рекламодавця проводиться тільки в разі здійснення певних дій з боку клієнта. Взаємодія з веб-майстрами і рекламодавцями за цією схемою здійснюється на базі спеціальних платформ – CPA-мереж. Найбільшими і найпопулярнішими серед них є Admitad.com, Kma.biz і SalesDoubler.com.ua.

8. Мобільна реклама x (основні показники ефективності CTR і CTI). У Google створили спеціальну платформу для мобільної реклами – AdMob. Крім того, створювати оголошення для мобільних пристроїв можна і в Google AdWords, Яндекс.Директ чи у соціальних мережах. Тому запуск кампанії з показом на мобільних платформах дозволяє скористатися всіма перевагами контекстної реклами чи реклами у соціальних мережах та отримати додаткові переваги технології визначення місця розташування користувача.

Основним показником економічної ефективності інтернет-реклами є рентабельність інвестицій. Економічну ефективність інтернет-реклами розраховують в розрізі видів інтернет-реклами в межах певної рекламної компанії, вивчаючи вплив рекламних витрат на обсяг продажів за допомогою виділення різних рекламних бюджетів для різних видів реклами. Також

економічну ефективність інтернет-реклами можна оцінити і на макроекономічному рівні. Так на підставі даних дослідження Всеукраїнської рекламної коаліції, Euromonitor та EVO можна зробити висновок про значний ріст ефективності інтернет-реклами в Україні за останні роки (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка економічної ефективності інтернет-реклами в Україні**

Показник	Рік			
	2013	2014	2015	2016
Обсяг витрат на інтернет-рекламу, млрд. грн.	2,1	2,1	2,4	3,1
Обсяг товарообігу в проектах електронної комерції, млрд. грн.	16,0	16,6	25,0	39,0
Обсяг товарообігу (в грн.) у розрахунку на 1 грн. рекламних витрат	7,6	7,9	10,4	12,6

(джерело інформації [1; 2])

На закінчення зазначимо, що вибір видів реклами та ретельний підбір цільової аудиторії значно впливає на ефективність рекламної компанії. Проте не менше значення має якість рекламного матеріалу, ціна та якість товару, дії конкурентів тощо

**СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Конева Л. Рынок e-commerce Украины в 2016 году показал положительную тенденцию. – Режим доступу: <https://blog.ukrnames.com/internet-biznes/ryinok-e-commerce-ukrainyi-v-2016-godu-pokazal-polozhitelnuyu-tendentsiyu>
2. Підсумки року 2016, Підсумки року 2015, Підсумки року 2014, Підсумки року 2013: за даними Всеукраїнської рекламної коаліції. – Режим доступу: <http://www.adcoalition.org.ua/adv/itogi-goda>
3. Федоричак В. Реклама в Інтернеті: 8 основних видів та їхні особливості. – Режим доступу: <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/reklama-v-internete-8-osnovnyh-vidov-i-ih-osobennosti/>
4. Рижий І. Б. Дослідження ефективності рекламної компанії // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. – Івано-Франківськ: Редакційно-видавничий відділ Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького, 2015. – Вип. 11. – С. 338-344.

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ З ВИКОРИСТАННЯМ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МЕТОДІВ**

На сьогодні інфляція – це переповнення каналів обігу грошовою масою понад потреби товарообороту, що викликає знецінення грошової одиниці і відповідно зростання товарних цін.

До найважливіших інфляційних причин зросту цін можна віднести наступні [2]:

- диспропорціональність – незбалансованість державних витрат і доходів, а саме дефіцит державного бюджету;
- відсутність чистого вільного ринку і конкуренції як його частки;
- інфляція, яка імпортується. Її роль зростає з ростом відкритості економіки і тягне її в світові господарські зв'язки тієї або іншої країни;
- інфляційні очікування – виникнення в інфляції характеру самопідтримки.

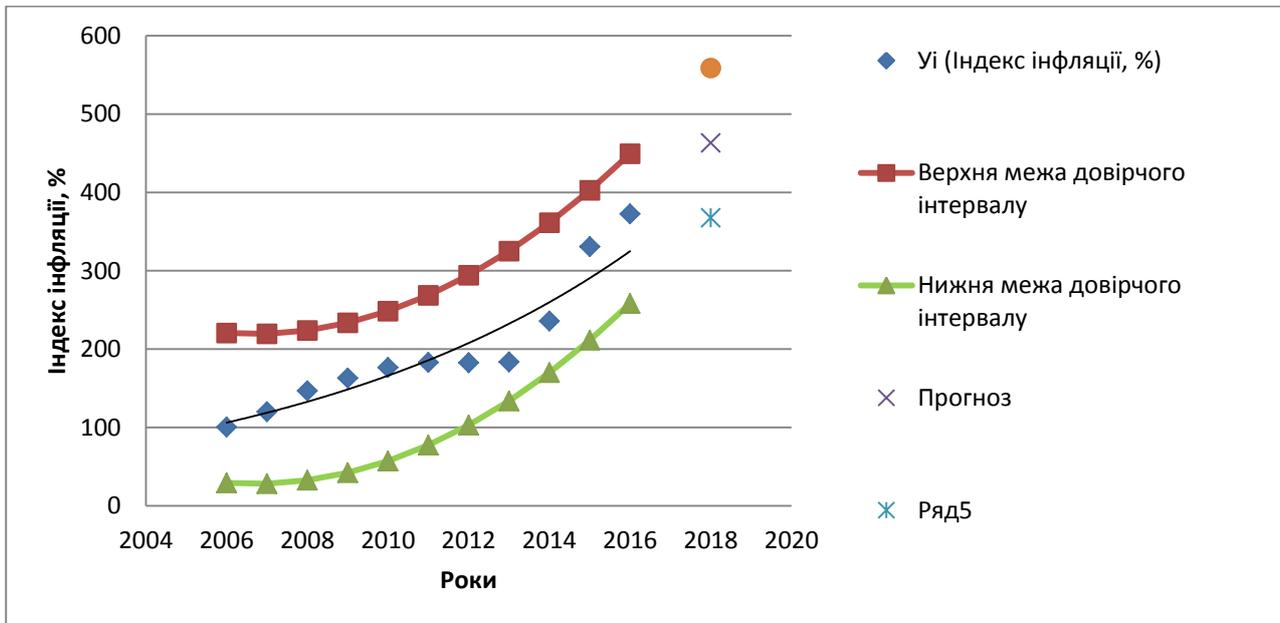
На даний момент інфляція залишається для України серйозною проблемою. Без зниження рівня інфляції неможливо досягти економічного процвітання країни, оскільки інфляція стримує розвиток і банківської системи, і фінансових ринків.

Науковий інтерес до осмислення даної проблематики посилюється і тим, що сучасна економіка України, інтегрована у світове господарство, розвивається під впливом складних неоднозначних міжнародних процесів, пов'язаних зі створенням нової глобальної фінансової архітектури [3].

Питанням інфляції присвячували свої праці В. Андрущенко, О. Василик, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Єпіфанов, О. Коваленко, С. Ковальчук.

У даній роботі досліджено динаміку індекса інфляції в Україні за попередні роки та сформовано прогноз на 2018 рік. Для дослідження будуємо діаграму спостережень, за якою визначаємо вигляд регресії [1].

На графіку відображено регресію, довірчу зону регресії, точкову та інтервальну прогнозні оцінки (рис. 1).



**Рис. 1. Динаміка індекса інфляції та прогноз на 2018 рік**

Будуємо квадратичну регресійну модель динаміки індекса інфляції в Україні:  $Y_i = 10671527,79 - 10635,87x_i + 2,65x_i^2$ , де  $Y_i$  – Індекс інфляції,%;  $X_i$  – рік. За критерієм Фішера модель виявилася адекватною з надійністю 95%, оскільки  $F_R = 39,83 > F_{кр} = 4,45$  при  $\alpha = 0,05$ , ступені вільності  $k_1 = 2$ ; кількість факторів  $k_2 = 8$ . За критерієм Стьюдента параметри  $b_1$  та  $b_2$  з надійністю 95% статистично значимо відрізняються від нуля, оскільки  $|tb_1| = 2,73 > tb_{кр} = 1,85$ ;  $|tb_2| = 2,74 > tb_{кр} = 1,85$  при  $\alpha = 0,1$  ( $\alpha/2 = 0,05$ ), тобто помилка складає 5%. Отже, можна обчислити точкову та інтервальну оцінку прогнозу. Здійснимо прогноз на 2018 р.:

– точкова оцінка:

$$Y_{пр} = 10671527,79 - 10635,87 \cdot 2018 + 2,65 \cdot 2018^2 = 463,17 \%$$

– інтервальна оцінка:

$$\Delta Y_{пр} = t_{кр} S_y \sqrt{1 + X_{пр}(X^T X)^{-1} X_{пр}^T} = 95,63\%$$

Границі довірчого інтервалу:

$$Y_{пр} - \Delta Y_{пр} = 367,54\%;$$

$$Y_{пр} + \Delta Y_{пр} = 558,80\%.$$

Таким чином, дослідивши динаміку індекса інфляції та побудувавши прогноз на 2018 рік можна зробити такі висновки: згідно з графіком індекс інфляції з кожним роком зростає через незбалансованість державних доходів та витрат, наявність дефіциту бюджету; широке використання внутрішніх запозичень з метою покриття бюджетного дефіциту, що призводить до збільшення грошової маси в обігу, а отже й стимулює підвищення цін.

Тому ми пропонуємо такі напрями антиінфляційної політики: розробка та втілення в життя комплексних державних програм розвитку економіки;

стимулювання кредитної та інвестиційної діяльності банків та обмеження покриття дефіциту коштів за рахунок банківського кредиту; вдосконалення податкової системи; підвищення ефективності грошово-кредитної політики, яка повинна забезпечити тісний взаємозв'язок усіх елементів ринкового механізму товарно-грошових відносин.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Індекс інфляції (Україна) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>
2. Куковіца Л. Проблеми та шляхи подолання інфляційних процесів в Україні на початку третього тисячоліття [Електронний ресурс]/ – Режим доступу: [www.conferences.neasmo.org.ua](http://www.conferences.neasmo.org.ua).
3. Москальов А. Інфляція в Україні: прогноз та шляхи подолання / А. А. Москальов, П. В. Кондро, А. В. Щавинська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2013.- Випуск 2 (50).

***Лапшин В.І.***

*доктор фізико-математичних наук, професор,  
професор кафедри економіко-математичних методів  
та інформаційних технологій  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету*

***Кузніченко В.М.***

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,  
доцент кафедри економіко-математичних методів  
та інформаційних технологій  
Харківського інституту фінансів  
Київського національного торговельно-економічного університету  
м. Харків, Україна*

## **ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ**

За останні роки туризм випереджає темпи зростання усіх інших галузей світової економіки. Це потужна високорентабельна індустрія, величезний комплекс поєднання економічних і соціальних інтересів. Розвиток туризму збільшує кількість робочих місць, розширює торгівлю, транспортні перевезення. Міжнародний туризм дає можливість відносно швидко акумулювати засоби для здійснення інвестицій, рішення соціальних і екологічних проблем. Це визначає актуальність досліджень, представлених в доповіді.

Математичні моделі і методи тісно переплітаються з процесами, для яких властиві динаміка, масовість і випадковість. Вони дають можливість оцінити

параметри конкретного об'єкта і сформулювати остаточні дані для ухвалення практичних рішень.

Метод аналітичної процедури структурування множини критеріїв і альтернатив методом парних порівнянь при ухваленні рішень [1] при пошуку напрямків розвитку туристичного бізнесу – зміні критеріїв (ознак привабливості країн при виборі турпоїздки) і альтернатив (країни для турпоїздки) залишає початкові дані (глобальні пріоритети) без змін.

Метою доповіді є зосередження уваги фахівців на застосуванні аналітичної процедури структурування множини критеріїв і альтернатив методом парних порівнянь при ухваленні рішень до напрямків розвитку туристичного бізнесу.

Розглянемо процес визначення рангу країн при виборі турпоїздки.

Нехай альтернативами-країнами будуть  $A_1$  – Турція,  $A_2$  – Чорногорія,  $A_3$  – Греція. Критеріями оберемо:  $K_1$  – витрат на час відпочинку,  $K_2$  – відгуки туристів,  $K_3$  – погодні умови.

Побудуємо матриці парних порівнянь (шкала –  $\overline{1,9}$ ) за критеріями і альтернативою  $K_1, K_2, K_3, A_1$ .

При відсутності кількісного порівняння застосовується якісна шкала вимірювань. Ця шкала записується у наступному вигляді: рівна важливість 1:1, слабка перевага 3:1, помірна перевага 5:1, сильна перевага 7:1, абсолютна перевага 9:1 (2,4,6,8 – проміжні значення переваг).

В рядку записуємо експертні парні порівняння значимості (ваги) першої структурної одиниці відносно інших. Ця процедура повторюється по всіх рядках. Зауважимо, що таблиці відповідають обернено-симетричним матрицям ( $A = \{a_{ij}\}, i, j = \overline{1, n}$ ), тобто їх елементи задовольняють умові

$$a_{ij} = \frac{1}{a_{ji}} \quad (1)$$

де  $a_{ij}$  – це елемент матриці (і – номер рядка, а j – це номер стовпця як в матриці, так і у відповідній їй таблиці).

Результати парних порівнянь приведено у табл. 1-4.

Таблиця 1

**Матриця парних порівнянь альтернатив щодо критерію  $K_1$**

$K_1$	$A_1$	$A_2$	$A_3$
$A_1$	1	2/3	1/2
$A_2$	3/2	1	3/4
$A_3$	2	4/3	1

Таблиця 2

**Матриця парних порівнянь альтернатив щодо критерію  $K_2$** 

$K_2$	$A_1$	$A_2$	$A_3$
$A_1$	1	1/3	1/2
$A_2$	3	1	3/2
$A_3$	2	2/3	1

Таблиця 3

**Матриця парних порівнянь альтернатив щодо критерію  $K_3$** 

$K_3$	$A_1$	$A_2$	$A_3$
$A_1$	1	2/3	1
$A_2$	3/2	1	3/2
$A_3$	1	2/3	1

Таблиця 4

**Матриця парних порівнянь критеріїв щодо альтернативи  $A_1$** 

$A_1$	$K_1$	$K_2$	$K_3$
$K_1$	1	3	3/4
$K_2$	1/3	1	1/4
$K_3$	4/3	4	1

Результати розрахунків, які дають можливість побудувати критеріальну таблицю, для визначення глобальних пріоритетів, представлені у табл. 5.

Таблиця 5

**Зведена таблиця розрахунків за даними табл. 1, 2, 3, 4**

	$x_{11}$	$x_{21}$	$x_{31}$	$x_{12}$	$x_{22}$	$x_{32}$	$x_{13}$	$x_{23}$	$x_{33}$	$V_{ij}$
$x_{11}$	1	2/3	1/2	3	1	3/2	3/4	1/2	3/4	6/67
$x_{21}$	3/2	1	3/4	9/2	3/2	9/4	9/8	3/4	9/8	9/67
$x_{31}$	2	4/3	1	6	2	3	3/2	1	3/2	12/67
$x_{12}$	1/3	2/9	1/6	1	1/3	1/2	1/4	1/6	1/4	2/67
$x_{22}$	1	2/3	1/2	3	1	3/2	3/4	1/2	3/4	6/67
$x_{32}$	2/3	4/9	1/3	2	2/3	1	1/2	1/3	1/2	4/67
$x_{13}$	4/3	8/9	2/3	4	4/3	2	1	2/3	1	8/67
$x_{23}$	2	4/3	1	6	2	3	3/2	1	3/2	12/67
$x_{33}$	4/3	8/9	2/3	4	4/3	2	1	2/3	1	8/67

де  $V_{ij}$  – власний вектор матриці табл. 5.

Критеріальна табл. 6 представляє глобальні пріоритети альтернатив  $W_{(i)}$  і альтернатив  $W_{(j)}$ .

Критеріальна таблиця

	$K_1$	$K_2$	$K_3$	$W_{(i)}$
$A_1$	6/67	2/67	8/67	16/67
$A_2$	9/67	6/67	12/67	27/67
$A_3$	12/67	4/67	8/67	24/67
$W_{(j)}$	27/67	12/67	28/67	1

У минулому році привабливість для туризму в Україні визначалася у послідовності: Чорногорія, Греція, Турція.

Таким чином, запропонований метод може бути універсальним та достатньо об'єктивним способом обрання напрямків розвитку туристичного бізнесу в розрізі наявних у регіонах ресурсів, та сприяти ефективному використанню цієї сфери в якості досить потужного чинника соціально-економічного розвитку України. Підкреслимо, що зміна критеріїв і альтернатив залишає початкові дані (глобальні пріоритети) без змін.

#### СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кузниченко В.М. Методы принятия решений на основе парных сравнений: Решение задач теории выбора и принятия решений при многих критериях на основе парных сравнений: монография / В.М. Кузниченко, В.И. Лапшин. – Saarbrücken, Deutschland, Palmarium academic publishing. – 2014. – 63 p.

**Сорокіна М.К.**

*студентка*

*Національного технічного університету України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Ставицький О.С.**

*викладач кафедри математичного моделювання економічних систем*

*Національного технічного університету України*

*«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

*м. Київ, Україна*

## ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА

Термін «цифрова економіка» ввів в науковий обіг канадський вчений Дон Тепскотт у 1995 році, розуміючи під цим економіку, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях [1, с. 43].

Зараз ми розглядаємо цифрову економіку в якості моделі, яка вже в якійсь мірі функціонує. Цифрова економіка – це економіка, де в якості виробничого комплексу, виробничої системи, яка створює продукти, послуги, забезпечує життєдіяльність людей, виступає так звана кіберфізична система.

Кіберфізичні системи – це системи, в яких є інтегральна взаємодія між віртуальною і реальною частинами світу. Фізичний світ – це світ матеріальних речей, які нас оточують. Віртуальна частина світу до концепції цифрової економіки розглядалася як область, де людина може мріяти, щось творити, зображати. Ця віртуальна частина світу була продуктивною силою, тобто середовищем, в якій створюються нові ідеї, створюються нові продукти. Суть цієї кіберфізичної системи – це те, яким чином віртуальна частина світу взаємодіє з реальною, формуючи продуктивну силу, яка створює взагалі все, що нас оточує.

В цифровій економіці віртуальна і матеріальна частини світу ефективно взаємодіють, створюючи найбільш ефективну виробничу систему. В рамках цієї виробничої системи можна вигадувати нові продукти, аналізувати, яким чином вони можуть бути реалізовані, зроблені і як використовуватимуться.

Цифрове виробництво – це система, яка реалізує те, що вже сплановано, спроектовано, створено будь-який прототип або варіант того, що потрібно виготовити. За допомогою моделювання технологічних процесів, функціональних якостей вже існуючих виробничих комплексів, можна отримати віртуальну модель того, як це все буде функціонувати.

Перевага такого симбіозу віртуального світу і, відповідно, матеріального полягає в тому, що у віртуальному світі можна робити все що завгодно. Замість того щоб робити щось матеріально і дивитися, яким чином це буде функціонувати, можна це створити віртуальним чином і зрозуміти, що з цього може вийти, потрібно це чи не потрібно.

Модель функціонування являє собою так звану імітаційну, симуляційну модель. Маючи в наявності такі віртуальні моделі можна рушити на крок вперед, і цей крок вперед – оптимізація.

Для того, щоб цифрові технології забезпечували оптимальний вибір рішень, конструкцій, систем, необхідні цифрові моделі всіх процесів, всіх систем, всього, що існує – потрібно створення цифрового двійника всього виробничого комплексу. Як тільки він з'являється, можна отримати найбільш ефективний процес виробництва, визначити повний цикл потреб, наприклад, у відповідних матеріальних ресурсах, енергії і так далі. Можна створити те, що називається lean manufacturing. Це таке ошадливе виробництво, при якому все робиться без відходів, без затримок, тобто найбільш ефективна система виробництва, яка дозволяє створити те, що необхідно. Вона створюється на основі цифрової системи виробництва.

Цифрова система виробництва – це, в першу чергу, робота по формуванню всієї множини моделей реальних виробничих систем і компонентів, верстатів і устаткування, і вона необхідна для того, щоб ця система була комплексна і

єдина. Це створення великої бібліотеки продуктів і компонентів, баз даних і баз знань, які б дозволяли об'єднувати і роз'єднувати, модифікувати те чи інше обладнання в рамках тих обмежень, які є у нього фізично і функціонально, або проектувати і створювати нове обладнання. Тобто отримуємо ідеально працюючий виробничий комплекс.

Тому, маючи цифрову модель виробництва, можна і оптимізувати, і проектувати, і розробляти нові технології і системи, які дозволять найефективніше створювати нові продукти і вироби, тобто гідно існувати в епоху цифрової економіки, яка є майбутнім всієї системи виробництва.

В рамках концепції цифрової економіки віртуальна досконалість розуміється як така модель функціонування нашого продукту, всіх його якостей і властивостей, яка взагалі не відрізняється від реальності. І з цієї причини, сформувавши таке ідеальне, досконале уявлення про віртуальний простір, можна проаналізувати з великою кількістю деталей, що це буде за продукт, як його виробляти, що за система, та як вона буде функціонувати. В рамках цього напрямку і розвиваються основні системи і виробничі комплекси, для того щоб створювати саме ці нові продукти і послуги.

Суть цифрової економіки полягає в тому, щоб поряд з реальними фізичними продуктами, з реальними процесами і технологіями існувала і віртуальні аналоги цих же речей, які мають ті ж властивості, ті ж якості, працюють і існують в тому самому середовищі. І тоді, експериментуючи, створюючи всілякі умови, можна формувати матеріальну реальність набагато більш ефективно, набагато більш швидко, більш ощадливо.

Ринок – це коли вам потрібно бути швидше за інших, краще за інших і дешевше інших одночасно. Для того щоб бути швидше за інших, необхідно не просто найбільш ефективно працювати, а треба передбачити те, що у нас вийде, якщо ми це зробимо, і уникнути помилок. Уникнути помилок можна на основі аналізу у віртуальному середовищі.

Ця система, яка вже функціонує в найбільш розвинених економічних системах, в яку вкладають величезні кошти провідні країни світу.

Уряди все частіше переходять на цифрові технології, а в країнах, що розвиваються кількість робочих місць з інтенсивним використанням ІКТ вище в державному, ніж в приватному секторі. До початку 2014 року національні веб-сайти мали всі 193 держави-члена Організації Об'єднаних Націй (ООН): на 101 з них громадяни могли створювати особисті кабінети онлайн, на 73 – подавати декларації з прибуткового податку, на 60 – зареєструвати компанію.

Що стосується найбільш поширених базових урядових адміністративних систем, то 190 держав-членів впровадили автоматизоване управління фінансами, 179 використовували такі системи для митного оформлення, а 159 – для податкового адміністрування. 148 з них впровадили ту чи іншу форму цифрової ідентифікації. До цього часу країни, що розвиваються вкладали

більше коштів в автоматизацію адміністративних функцій, ніж в автоматизацію надання послуг громадянам та бізнесу [2, с. 20].

Удосконалення і створення нових продуктів відбувається настільки швидко і настільки складним чином, що наздогнати за цим зі старими технологіями, старими системами просто неможливо.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. Тапскотт Дон. Электронно-цифровое общество: плюсы и минусы эпохи сетевого интеллекта / Дон Тапскотт. – К. : INT Пресс; М. : Рефл-бук, 1999. – 43с
2. Офіційний сайт Світового банку : [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/224721467988878739/pdf/102724-WDR-WDR2016Overview-RUSSIAN-WebRes-Box-394840B-OUO-9.pdf>

**Фатальчук В.С.**

*студент*

*Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

**Лободзинська Т.П.**

*кандидат економічних наук, доцент,*

*доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна*

## **МОЖЛИВОСТІ СУЧАСНИХ CRM-СИСТЕМ**

На даний момент CRM-система є невід’ємним інструментом у діяльності будь-якого підприємства. Ідея управління взаємовідносинами з клієнтами почала розвиватися на початку 1970-х років, коли задоволеність клієнтів оцінювалася за допомогою щорічних опитувань [1]. У той час підприємствам доводилося покладатися на автономні системи для автоматизації продажів, але масштаби технології дозволяли їм класифікувати клієнтів в електронних таблицях і списках. Ключовим роком став 1982-й, коли Кейт і Роберт Кестнбаум впровадили концепцію маркетингу баз даних, а саме, застосовували статистичні методи для аналізу і збору даних клієнтів[2].

За цією тенденцією йшли інші розробники, які намагалися максимально використовувати потенціал потенційних клієнтів, включаючи Тома Зібеля, який у 1993 році розробив перший CRM-продукт Siebel Systems. [3]. Проте, управління взаємовідносинами з клієнтами, як термін, стало популярним лише з 1997 року, завдяки роботі Siebel, Gartner і IBM.

Управління відносинами з клієнтами (CRM) – це підхід до управління взаємодії компанії з поточними і потенційними клієнтами. Він заснований на використанні та аналізі даних про історію клієнтів в компанії і покращує ділові відносини з клієнтами, приділяючи особливу увагу утриманню клієнтів і, в кінцевому результаті, призводить до зростання продажів [1]. Можливості CRM-систем називають майже безмежними, а обмежені вони лише здібностями, можливостями та фантазією їх розробників. На даний момент можливості CRM-систем відрізняються залежно від розробника. Кожен розробник наповнює CRM-систему функціоналом, який він вважає за потрібне, але можливо виокремити спільні можливості, які притаманні більшості CRM-систем. Для цього були проаналізовані п'ять найкращих розробників CRM-систем: Salesforce, Zoho, Act!, MicrosoftDynamics, Hubspot і виокремлені такі можливості [5]:

- Управління контактами. CRM-системи дозволяють управляти контактами компанії. На додаток до зберігання телефонних номерів, адресів та іншої контактної інформації, програмне забезпечення зберігає інші важливі дані, щоб надати компанії повну інформацію для аналізу кожного клієнта. Наприклад, кожен профіль клієнта включає в себе критичні дані, такі як історія діяльності, минулі повідомлення (і які торгові представники взаємодіють з ними), на якому етапі здійснення покупки він перебуває, а також внутрішні замітки і обговорення. Профілі автоматично заповнюють контактні адреси соціальних мереж, включаючи LinkedIn, Facebook, Twitter і YouTube, тому компанія може миттєво відповідати на питання і проблеми, які виникли у клієнтів в інтернеті.

- Прогнозування. CRM-системи дозволяють прогнозувати продажі в режимі реального часу. Торгові представники можуть швидко створювати прогнози продажів, які включають в себе всі типи деталей, з щомісячних і періодичних досягнень квот на категорію, доходи, цінності контрактів і клієнтів. У керівництва компанії існує можливість переглядати і коригувати ці прогнози в режимі реального часу.

- Звіти. CRM-системи дозволяють легко створювати і аналізувати звіти. Система має інструменти, які включають в себе побудову графіків в реальному часі, здатність за категоріями і, використовуючи найдрібніші деталі звітності, переглянути зростання і падіння певного показника, категорії.

- Коллаборація. CRM-системи мають вбудовані соціальні інструменти, щоб допомогти підрозділам та працівникам обмінюватися інформацією швидше та ефективніше. Платформа включає в себе функції, такі як можливість обмінюватися повідомленнями і відкриття спільних дискусій, можливість спільного використання файлів, ідей, даних, джерел, і багато іншого.

- Автоматизований робочий процес. Менеджмент компанії може налаштувати певний гайд для будь-якого з працівників, який, залежно від дій

працівника, автоматично призначає наступне завдання, дає рекомендації і відповідає на запити затвердження (наприклад, витрати, знижки та розміщення замовлення), щоб збільшити ефективність використання праці.

Ці можливості є основними для будь-якої CRM-системи, подальше розширення функціоналу залежить від потреб замовника (компанії) та від можливостей розробника. Найбільш прогресивні системи, на даний момент, можуть: повністю аналізувати поведінку споживача на сайті компанії та підбирати контент, залежно від його поведінки, надавати знижку споживачу безпосередньо в магазині шляхом оповіщення через меседжер, зчитувати інформацію з усіх соціальних сторінок, якими користується клієнт, та на основі цього надавати йому пропозицію товарів [11].

Розвиток CRM-систем тісно корелює із розвитком технологій в цілому. Більшість нових технологій, які з'являються, через деякий час імплементуються в CRM-системи: штучні нейронні мережі, машинний інтелект, BigData та багато інших технологій вже вшиті в сучасні CRM-системи. Всі вище наведені можливості цих систем дають зрозуміти: будь-яке підприємство повинно мати встановлену CRM-систему для підвищення ефективності своєї діяльності та кращого розуміння поведінки і потреб своїх клієнтів.

#### **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

1. History of CRM Software [Електронний ресурс] // Financeonline. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://crm.financesonline.com/#history-of>
2. A BRIEF HISTORY OF DIGITAL MARKETING TECHNOLOGY [Електронний ресурс] // Kapost. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://kapost.com/history-of-digital-marketing-technology/>
3. Siebel [Електронний ресурс] // Oracle. – 1993. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.oracle.com/us/products/applications/siebel/overview/index.html>
4. Customer Relationship Management [Електронний ресурс] // Bain & Company. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bain.com/publications/articles/management-tools-customer-relationship-management.aspx>
5. TOP 20 MOST POPULAR CRM SYSTEMS [Електронний ресурс] // Capterra. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.capterra.com/customer-relationship-management-software/#infographic>
6. Сайт компанії Salesforce [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.salesforce.com/>
7. Сайт компанії Zoho [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.zoho.eu/>
8. Сайт компанії Act! [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.act.com/en-uk/>
9. Сайт компанії Microsoft [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.microsoft.com/ru-ru/dynamics365/home>
10. Сайт компанії Hubspot [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.hubspot.com/>
11. Сайт компанії E-consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.e-consulting.com/>

## **ДЛЯ НОТАТОК**

Наукове видання

# **СУЧАСНІ ШЛЯХИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ КРАЇНИ**

Матеріали  
Міжнародної науково-практичної конференції  
(Львів, 26-27 травня 2017 року)

Частина II

Редактор – *Ю.С. Павленко*  
Технічний редактор – *О.М. Кричук*  
Коректор – *О.М. Забела*

Підписано до друку 31.05.2017. Формат 60x84/16.  
Ум.-друк. арк. 6,51. Замовлення № 0517/50. Ціна договірна.  
Віддруковано з готового оригінал-макета.  
Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсетний. Цифровий друк. Наклад 100 прим.

Надруковано у поліграфічному центрі  
Львівської економічної фундації  
м. Львів, проспект Чорновола, 7  
Тел. +38 (063) 204 34 31