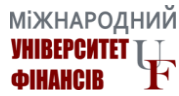




**ЛЬВІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**



МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІНАНСІВ



**УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ В БИДГОЩІ
(ПОЛЬЩА)**



**ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«АКАДЕМІЧНИЙ ПРОСТІР»**

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА
УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ»**

Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

28 листопада 2017 р.

м. Львів

**ЛЬВІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ
ПрАТ «ВНЗ «МАУП»
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА**

МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІНАНСІВ

**УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ В БИДГОЩІ
(ПОЛЬЩА)**

**ГРОМАДСЬКА ОРГАНІЗАЦІЯ
«АКАДЕМІЧНИЙ ПРОСТІР»**

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ ТА
УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ»**

Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

28 листопада 2017 р.

м. Львів

Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 28 листопада 2017 року. – Львів: Львівський інститут МАУП, 2017. –714 с.

УДК 330.11 : 338.24

ББК 65.050

У збірнику представлені тези доповідей, які оприлюднені на Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи», яка відбулась у Львівському інституті МАУП 28 листопада 2017 року.

Збірник розрахований на наукових та науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів і наукових установ, студентів, аспірантів та докторантів, практичних працівників і широкий читацький загал.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова оргкомітету:

Лелик Л. І.

директор Львівського інституту МАУП,
кандидат економічних наук, професор
(м. Львів, Україна)

Співголова оргкомітету:

Ляш О. І.

проректор з наукової та міжнародної діяльності Міжнародного університету фінансів (м. Київ, Україна), професор інституту економіки та фінансів Університету Економіки (WSG), (м. Бидгощ, Республіка Польща)

Члени оргкомітету:

Гринкевич О. С.

заступник директора з наукової роботи Львівського інституту МАУП, кандидат економічних наук, доцент (м. Львів, Україна)

Парфенюк Є. І.

заступник директора з навчально-методичної роботи Львівського інституту МАУП, кандидат економічних наук, доцент (м. Львів, Україна)

Магас Н. В.

завідувач кафедри економіки та підприємництва Львівського інституту МАУП, кандидат економічних наук, доцент (м. Львів, Україна)

Маргіта Н. О.

старший викладач кафедри маркетингу і логістики НУ «Львівська політехніка», заступник голови Громадської організації «Академічний простір», кандидат економічних наук (м. Львів, Україна)

Стефанишин О. Б.

старший викладач кафедри економіки та підприємництва Львівського інституту МАУП (м. Львів, Україна)

Рекомендовано: до друку Вченою радою Львівського інституту МАУП (протокол № 3/17/18 від 7 грудня 2017 р.)

Доповіді друкуються в авторській редакції. Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, галузевої термінології, інших відомостей.

©Львівський інститут МАУП, 2017

ЗМІСТ

Секція 1. Економічна теорія та історія економічної думки

Білоцерківець В.В., Завгородня О.О. ШЛЯХИ ВИХОДУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ З ЦИВІЛІЗАЦІЙНОЇ КРИЗИ: ІЗОЛЯЦІЯ, АСИМІЛЯЦІЯ ЧИ ПЛЮРАЛІСТИЧНА ІНТЕГРАЦІЯ?	15
--	----

Секція 2. Світове господарство і міжнародні економічні відносини

Ангелко І.В. МІГРАЦІЙНА КРИЗА СУЧАСНОСТІ – ЗАГРОЗА ТА ВИКЛИК МІЖНАРОДНІЙ БЕЗПЕЦІ	21
Бандура Т. ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РЕГІОНИ	23
Бойко Н.В. АКАДЕМІЧНА МОБІЛЬНІСТЬ УКРАЇНЦІВ У СУЧАСНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ	26
Вербицька Г.Л. ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	30
Горбаль Н.І., Руда М.В. ПЕРСПЕКТИВИ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	34
Лаврів І.М., Метьолкіна Д.В. ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ НАРОЩУВАННЯ ЇХ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	39
Нечай М.О., Гонтова Є.І., Пурій Г.В. СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ДОСВІД КРАЇН ЄС	44
Nikoliuk A.I., Pryschera N.P. REALITIES AND PROBLEMS OF INTEGRATION OF UKRAINE INTO THE WORLD ECONOMY	48
Пастернак О.І. ВПЛИВ ПОГЛИБЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ	54
Пітин Д.О., Лакіза В.В. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ГРОШОВОЇ РАДИ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ РІВНОВАГИ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ	59
Пурій Г.В., Мухіна Є.О. ДІАГНОСТИКА СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ УКРАЇНИ	63

Свіржевська В.В., Борисюк О.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ У СВІТІ	68
Сичова М.В. ПЛАНУВАННЯ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ГАЯ-АГРО»	72
Гончарова М.Л., Тарасова А.О. РЕФОРМУВАННЯ АПК УКРАЇНИ В БУРХЛИВИХ ПОТОКАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	77
Черторижський В.М. СПІВПРАЦЯ З МІЖНАРОДНИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ ЯК УЧАСТЬ УКРАЇНИ У ВЕЛИКОМАСШТАБНОМУ ТРАНСКОРДОННОМУ ОБМІНІ РЕСУРСАМИ	81
Янушкевич Д.А. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ МИТНИХ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ ПРИ ПЕРЕМІЩЕННІ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ ТВАРИННОГО ПОХОДЖЕННЯ	84

Секція 3. Економіка та управління національним господарством

Замора О.І., Макогін М.І. КРИТЕРІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	89
Ярема Л.В., Сагайдак В.І. ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	92
Сахнік І.С., Брикалова В.В. ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ РЕКЛАМИ	96
Віблій П.І., Лащик І.І., Благій А.С. ОФШОРНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ, ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	100
Гармаш С.В. РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЧИ ПОДАЛЬШЕ ПОГРАБУВАННЯ КРАЇНИ (ЗНАЧУЩІСТЬ ЛЮДСЬКОГО ЧИННИКА)	104
Тістечок Н.М. ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ	108
Карп'як М.О. ФІНАНСУВАННЯ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНИХ РЕФОРМ	113
Андрусь О.І., Кіт А.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЦУКРОБУРЯКОВОЇ ГАЛУЗІ	118
Шушкова Ю.В. ФІНАНСОВИЙ ВПЛИВ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН-	

РЕЦИПІЄНТІВ	120
Красномовець В.А. ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	125
Красноштан Ж.А., Федотова Т.А. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС	130
Кузнецов К.А. СПОЖИВЧИЙ НАБІР «НАЦІОНАЛЬНИЙ ВИБІР» - АЛЬТЕРНАТИВА СПОЖИВЧОМУ КОШИКУ	133
Марченко В.М. , СИНЕРГЕТИЧНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	137
Петрова Я.Ю. ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ГЕТЕРОДОКСНОЇ ПРОГРАМИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ	141
Руцишин Н.М., Цибульський А.І. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	144
Струкова С.В. УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ САНАЦІЇ ТА ТЕРМОМОДЕРНІЗАЦІЇ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ УКРАЇНИ НА БАЗІ АОСББ «ЗАХІДНИЙ» У М. ДНІПРО	149
Гурська І.С., Патіота А.С. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	153
Щудло У.М. ВПЛИВ МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ ТА БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ НА СТАН СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	157

Секція 4. Економіка та управління підприємствами

Гафинець І.І. ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ	162
Кречун Ф.Ф. УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ШЛЯХОМ ПОЛІПШЕННЯ ТА МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	167
Avramenko D., Pryshepa N.P. ENTERPRISE MANAGEMENT	172
Polyova T. MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO ACCRUAL OF DEPRECIATION OF FIXED ASSETS OF AN ENTERPRISE	175
Стефанишин О.Б. ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ФУНКЦІЯМИ УПРАВЛІННЯ	178
Матвейчук В.Е. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ	

БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА	183
Бабенко О.М. НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЇ ЛІДЕРСТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	187
Білик І.І. ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ	191
Білявський В.М., Богач К.В. ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	195
Брік С.В., Мардус О.О. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ	199
Бугай А.П., Худавердієва В.А. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	204
Віхляєва Н.В. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СФЕРІ ЕНЕРГОГЕНЕРАЦІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ ОСНОВ КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ	209
Власенко В.В., Білявський В.М. УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	214
Возняк М.Ю., Малярчук І.І. АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	218
Волинець К.М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	221
Лелик Л.І. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ	226
Гарасим Т.С., Гальків Л.І. ДІЯЛЬНІСТЬ ЛЬВІВСЬКОГО ПРОФЕСІЙНОГО КОЛЕДЖУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО СЕРВІСУ ТА ТУРИЗМУ	229
Herashchenko I.O. MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE	233
Геращенко І.О., Сиротенко В.В. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	236
Геращенко І.О., Сорокіна С.В., Пиркіна А.А. КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА	240
Герчанівська С.В. ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	244
Гінайло Б.І. ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	247
Гінайло Б.І., Стащук О.В. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НИМ	250
Гордєєва І.О., Жижко К.В., Корольова Н.В. ВПЛИВ СТРАТЕГІЇ НА ЗМІНУ ФАЗ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ	253
Горохова Т.В. ВПЛИВ ДІДЖИТАЛ ЕКОНОМІКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ	256
Hunko V.A., Ostapenko T.G. CORPORATIVE CULTURE AS A FACTOR OF EFFECTIVE MANAGEMENT	259

Гурт А.М. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В РОЗРІЗІ ЕКОНОМІЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ ПрАТ «РАЙЗ-МАКСИМКО»)	261
Гураль Н.Р. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	265
Давидова О.Ю. ІННОВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ – ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА	271
Данилко А.Р., Шевчук Ю.О. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	275
Демчишин Я.І., Камарчук І.М. ДЕТЕРМІНАНТНІ ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ	280
Демчук С.В. ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАХ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ	283
Дума О.І., Журавчак Р.Р., Осташевська О.В. НАПРЯМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КЕРІВНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВОМ	287
Єрак А.В., Федотова Т.А. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СФЕРІ ПОСЛУГ	294
Єрмолай О.М., Москалик Н.В., Шматковська Т.О. УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ У ПРОЦЕСІ ЗДІЙСНЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	298
Заика Ю.А., Жданова К.В. МАРКЕТИНГ ВПЕЧАТЛЕНИЙ - СПОСОБ ПОВЫШЕННЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТІ ПРЕДПРИЯТІЯ	302
Zaika J., Piskun T. STARTUP MANAGEMENT	307
Захарова Г.Ю. МЕТОДИ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	309
Булик О.Б., Бурковська Н.В. ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	313
Вілюра С.С., Мандзіновська Х.О. НАУКОВІ ЗАСАДИ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ДЕФЕНІЦІЙ «ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»	318
Білінська А.Р. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	323
Іотова К.О., Федотова Т.А. МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ: НЕОБХІДНІСТЬ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЕКОНОМІКИ	326
Калінін О.В. ВПЛИВ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	330
Карташов О.Л. МІКРОЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА КАНВАН, ЯК СПОСІБ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ	335
Качмар Н.М., Калецький О.І. ІНСТРУМЕНТИ СИСТЕМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО	338

ПІДПРИЄМСТВА

Кашена Н.Б., Чміль Г.Л. ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	341
Kiriliuk V.S. ECO - ECONOMIC EFFICIENCY WITHIN THE FRAMEWORK OF SYSTEMIC CRISIS	346
Козачухний А.І. УПРАВЛІННЯ ФІРМОЮ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО РИНКУ	351
Колісник Н.О. КОУЧИНГ ЯК ОСНОВА ПРОФЕСІЙНОГО ЗРОСТУ ПРАЦІВНИКІВ	353
Чабанюк О.М., Кондрич С.В. ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ	356
Крамської Д.Ю. УДОСКОНАЛЕННЯ ДИНАМІЧНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОСТІ ВИРОБНИЦТВА У ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОЕКТУВАННІ	358
Кузнецов А.А. ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ В СФЕРІ БІЗНЕСУ	363
Кузьо Н.Є., Косар Н.С. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	356
Ледіна Л.Є., Білявська Ю.В. ДЕРЕВО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ У КОНСАЛТИНГУ	359
Лісовська Л.С., Рачинська Г.В. СТВОРЕННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОРИСНОСТІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ РОЗРОБКИ	372
Леус М.М. СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ЛІДЕРСТВА В ПСИХОЛОГІЇ ТА УПРАВЛІННІ	376
Лупак Р.Л. ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ	381
Оліховська М.В., Штокало М.Р. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖЕР ТА ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ У МЕНЕДЖЕРСЬКІЙ ПРАКТИЦІ	385
Мазур-Мудрик А.В., Ханащак І.Р. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА	393
Малярчук І.І., Бруха Н.В. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	397
Магас Н.В. ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	400
Мардус Н.Ю. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ	404
Мацевко В.М. КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВАПНОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ІВАНО-ФРАНКІВЩИНИ	407
Мовчан С.В., Пономаренко О.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ І ПІДХОДИ ДО ЇХ РІШЕННЯ	412
Мозгов О.В., Халіна О.В. КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ	

ВЗАЄМОДІЇ СЛУЖБИ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА З ПРАВООХОРОННИМИ ОРГАНАМИ	417
Муран А.Я. ОГЛЯД МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ	420
Мельниченко Б.Б. ПОНЯТІЙНО-НОРМАТИВНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ»	422
Маргіта Н.О. ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ	426
Николайчук А.В., Заика Ю.А. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭНЕРГОСИСТЕМЫ И МАРКЕТИНГА	430
Ніколайчук О.А., Воронкова А.В. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ LEAN PRODUCTION В РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ	433
Ніконенко У.М., Дужий Ю.Г., Ботош О.Ф. ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	438
Новик І.В., Ковалів М. ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА	443
Носач Н.М. ДОХІД ВІД ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ: ОБЛКОВИЙ АСПЕКТ	446
Оліховська М.В., Станасюк Н.С. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ : ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ	450
Оліховська М.В., Оліховський В.Я. ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ У ВІТЧИЗНЯНОМУ БІЗНЕС-МЕНЕДЖМЕНТІ	458
Островська І.В. МАРКЕТИНГ ВІДНОСИН І ЕКОНОМІКА В МЕРЕЖІ	465
Островська І.В. ОЦІНКА ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДП МА «БОРИСПІЛЬ»	467
Парфенюк Є.І. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ КРИЗИ	469
Polyova T. MODERN METHODOICAL APPROACHES TO ACCRUAL OF DEPRECIATION OF FIXED ASSETS OF AN ENTERPRISE	474
Петрова О.Ю., Польова Т.В. РОЗВИТОК ДІЯЛЬНОСТІ ТИПОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ НА ПІДСТАВІ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ	477
Породко О. Ю., Кравець О. М. УПРАВЛІННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯМ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ	482
Шнюков А.В., Проскурня О.М. ЕЛЕМЕНТИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОГРАМИ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕРЕРВНІСТЮ БІЗНЕСУ	486
Рачинська Г.В., Коpecь Г.Р. ЧИННИКИ І ІНСТРУМЕНТИ УСПІШНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ КРИЗИ	490
Примачук Н.С. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	494

Руда О.П. СОЦІОЛОГІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ НАЙУСПІШНІШИХ КОМПАНІЙ В СВІТІ	497
Рудик С.А., Ружицька Ю.О. ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ	502
Скупейко В.В. ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ РІВНІВ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА	506
Смирнова О.І., Ніколайчук О.А. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ РІВНЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	510
Собко Я.О., ЗАСТОСУВАННЯ «ДЕРЕВА РІШЕНЬ» В ОПЕРАЦІЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ	514
Солтис І.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД	516
Суліменко О.С. ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ «JUST-IN-TIME»	522
Танцюра А.О. СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	525
Циоменко О.О., Малюк О.С. АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	530
Токмакова І.В., Зубов А.М. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ	533
Трофименко А.В., Коренєва О.Г. ОСНОВНІ АСПЕКТИ РЕЗЕРВУВАННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МСФЗ 9	538
Христенко Г.М. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА	543
Худавердієва В.А., Бугай С.А. АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	547
Ціпуринда В.С. ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗУВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ	552
Чабанюк О.М. ОБЛІКОВА ПЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ	557
Чобіток В.І. МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-СПРЯМОВАНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРОМИСЛОВІСТЬ	559
Шалата Ю.Р. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ ПРАЦІВНИКІВ	564
Шарафост М.Л., Федотова Т.А. ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА СИСТЕМУ ОЦІНКИ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ	567
Шастін М.О., Мандзіновська Х.О. ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	571

Шляхетко В.В., Котурлаш О.І., Стецюк Ю.С., Михайляк О.Я. ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ УСПІХ: СТРАТЕГІЯ НАЙМУ ТАЛАНОВИТИХ ПРАЦІВНИКІВ	575
Штигар В.М., Халіна О.В. ОСОБЛИВОСТІ НЕДЕРЖАВНОЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	580
Литвак Т.М. ЗМІСТ ТА ЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	584
Кречун Ф.Ф. УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ШЛЯХОМ ПОЛПШЕННЯ ТА МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	589

Секція 5. Гроші, фінанси та кредит

Агрес О.Г., Коготюк І. НЕДОЛІКИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	594
Биць Ю.М. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ	596
Борисюк О.В. ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СИСТЕМНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	601
Волинець К.М. ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ	605
Громик Н.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	609
Гончарова Т.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ	612
Запорожець Т.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ	616
Содома Р.І., Зозуля Х.Т. РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОГО БАНКІНГУ В УКРАЇНІ	620
Ілик Н.І. ДЕРЖАВНИЙ ДЕФІЦИТ ТА ПРИЧИНИ ЙОГО ВИНИКНЕННЯ	623
Колодій А.В. ПЕНСІЙНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ: НОВІ ВИКЛИКИ	

СЬОГОДЕННЯ	627
Корпач Б.В., Шматковська Т.О. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	630
Кравченко О.В. ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	633
Кулеба М.І. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	637
Мартинюк Р.Ф. ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ЗАГЛЬНИХ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	640
Мединська Т.В., Гамула Я.М. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ У ПРОЦЕСІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ	643
Мединська Т.В., Зубрицька В.О. СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	647
Назаров М.О. СКЛАДОВІ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ВАНТАЖІВ В ІНТЕГРОВАНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРАХ ПРИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ ТА ІНВЕСТУВАННЯ	651
Nesterenko K.V., Pryshepa N.P. INTERNATIONAL LENDING AND CREDIT CRISIS IN UKRAINE	652
Пшигроцька Р.А., Чорненька О.Б. ІНФЛЯЦІЯ ЯК ОДНА З ПРИЧИН ДЕВАЛЬВАЦІЇ ГРИВНІ	656
Руцишин Н.М., Дяків І.І. БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ: ЇХ ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	659
Свіржевська В.В. ФІНАНСУВАННЯ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	664
Ситченко А.В. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ	668
Східницька Г.В., Марків Г.В. СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ І НАПРЯМИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ	673
Байдецький Ю.Ю., Федак Н.Є. ЗОВНІШНІ ДЕРЖАВНІ БОРГИ УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ ЗРОСТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ВИПЛАТ	679
Пшигроцька Р.А., Чорненька О.Б. БЕЗРОБІТТЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	685
Тимчишин І.Я. ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗМЕНШЕННЯ	688
Новосьолова А.С., Федотова Т. А. ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ ТА МЕТОДИ ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ	692
Фоменко Ю.Р. КОРПОРАТИВНИЙ ІМІДЖ ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	697
Чорненька О.Б., Причун Н.І. НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI	702

Шевчик Л.А. ДОДАТКОВИЙ КАПІТАЛ В ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ ПУБЛІЧНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ	705
Ящук М.М. ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ	709

Секція 1. Економічна теорія та історія економічної думки

Білоцерківець В.В., *д.е.н., професор,*

професор кафедри

Національної металургійної академії України

Завгородня О.О., *д.е.н., доцент,*

професор кафедри політичної економії

Національної металургійної академії України

ШЛЯХИ ВИХОДУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

З ЦИВІЛІЗАЦІЙНОЇ КРИЗИ:

ІЗОЛЯЦІЯ, АСИМІЛЯЦІЯ ЧИ ПЛЮРАЛІСТИЧНА ІНТЕГРАЦІЯ?

Людство завжди в своєму русі відкидало надбанки минулого, інструментальні якості яких втрачали привабливість, виявившись неадекватними викликам нового часу. Культура Західної цивілізації в сучасній своїй формі представляється бездуховною та аморальною для ортодоксальних прибічників цінностей конкуруючих цивілізацій. Втім ця культура, культура масового характеру, хай і неусвідомлено, є привабливою, що показує зростання популярності західного способу життя в значній кількості країн Не-Заходу. Саме сприйняття його десакралізованих ідеологем апіорі забезпечує кожному індивіду, так званій одномірній людині, отримання конкурентних переваг в середовищі, де інші індивіди дотримуються економічно менш раціональної лінії поведінки, навіяної імперативами «високої культури». Заперечення необхідності творчого сприйняття цінностей Заходу має контрпродуктивний характер у світлі зростаючої конкуренції в світі, що глобалізується.

Країни, які зрозуміли безперспективність ортодоксального слідування традиційним ідеологемам та за власним розсудом прийняли імперативи розвитку економічно найбільш ефективних цивілізацій, забезпечили стрімке перетворення своїх національних економік, їх швидке піднесення. Так, саме

поступове сприйняття Республікою Китай і Гонконгом у 50-60-х рр., а далі, починаючи з 80-х рр. ХХ ст., фактично й КНР ринкових ідеологем Західної цивілізації (стосовно КНР – з формальним їх обскурантизмом) дозволило їм забезпечити як економічне зростання, так і збільшення добробуту населення (табл. 1). Об’єктивні ж обмеження щодо можливостей зовнішньої економічної експансії змусили їх при загальмуванні зростання обсягів експорту (табл. 2) звернути увагу на потенціал внутрішнього ринку, долучившись до реалізації сучасних принципів афлюентизму.

Таблиця 1

Середньорічні темпи зростання ВВП в країнах Східної Азії, %

Країни	1940-ті рр.	1950-ті рр.	1960-ті рр.	1970-ті рр.	1980-ті рр.	1990-ті рр.
КНР	-1,4	4,6	2,2	3,0	7,1	7,7
Гонконг	4,5	12,3	10,2	9,4	7,4	4,1
Японія	3,0	9,1	11,3	5,2	4,0	1,5
Південна Корея	0,1	0,7	8,4	10,3	9,7	6,4
КНДР	-	2,0	5,0	3,0	1,0	-1,4
Монголія	-	4,0	1,4	3,0	2,8	0,5
Республіка Китай	-1,0	7,8	10,1	9,6	8,1	6,3

Складено за: [4, с. 112-115]

Сучасні дослідження фіксують, що питома вага прибічників цінностей Західно-християнської цивілізації є значно більшою у країнах, що поступово долучаються до її орбіти, аніж, наприклад, в США. Американські фільми та телепрограми займають понад 70% світового ринку, мова Інтернету – англійська, а хобі американців, їх звички, смаки в їжі та моди в одязі переймають представники усіх інших цивілізацій. Мільйони іноземних студентів щороку отримують освіту в Сполучених Штатах, і більшість їх не

бажає повертатись додому, де вони змушені будуть знов зануритись у світ традиційних культур. Ті ж з них, що повертаються, виконують культуртрегерську місію, посилюючи принадність західного способу життя, оскільки випускники американських університетів є «майже в кожному уряді на кожному континенті». При цьому затвердження домінанти Заходу в культурному ракурсі, одночасно супроводжується «зростанням привабливості американської підприємницької системи» [1, с. 16], запозиченням представниками інших цивілізацій принципів економічної відкритості та схильності до конкурентної боротьби, необхідність сприйняття яких визначається базовими постулатами лібералізму. Саме відкритість цивілізації до нового детермінує її перспективність.

Таблиця 2

Середньорічні темпи зростання обсягу експорту в країнах Східної Азії, %

Країни	1950-ті рр.	1960-ті рр.	1970-ті рр.	1980-ті рр.	1990-ті рр.
КНР	7,9	3,1	7,0	12,2	16,1
Гонконг	14,0	12,7	8,3	16,1	15,0
Японія	14,2	17,0	9,1	7,4	3,8
Південна Корея	-	34,1	25,7	14,2	7,0
Республіка Китай	6,1	25,3	30,2	13,4	7,1

Складено за: [4, с. 112-115]

Розвиток цивілізації тісно корелює з можливостями сприйняття інформації, а саме відкритість, неототожнення мембранної замкненості з існуванням герметичних бар'єрів визначає потужність такої здатності. Прогрес майже завжди супроводжується як зростанням ареалу поширення інформації, так і ареалу її отримання. Виграш від цього буде значним, оскільки, як стверджує Н. Луман, під час еволюції цивілізаційний організм «може досягти не тільки зростання далечини дієвості власного сприйняття, але й в обміні

інформації, що скасовує потребу здобувати всю інформацію власними силами» [2, с. 9]. Отже, багато в чому, вдалий розвиток є наслідком творчого запозичення окремих принципів економічної поведінки найуспішніших гравців на сучасній світовій арені, за умови одночасного органічного врахування при цьому власних цивілізаційних особливостей. Проте спроби зовнішньої імітації, без креативного переосмислення відповідно до власної цивілізаційної матриці навряд чи забезпечать досягнення очікуваного результату в довгостроковій перспективі. Яскравим прикладом таких невдалих варіантів є спроба Японії долучитися до розвитку сучасної економіки шляхом реалізації програм форсованої модернізації. Стрімке економічне зростання у 50-70-х рр. значно уповільнилось у 90-х, досягши середньорічного темпу зростання ВВП у 1,5%, а у 2000-х рр. Японію взагалі охопила стагнація, коли середньорічний темп зростання ВВП знизився до 0,7%.

До схожих наслідків привело слідування принципам паліативів, реалізоване в окремих європейських країнах. Дійсно, якщо в Сполучених Штатах середньорічні темпи зростання ВВП протягом останніх 50 років ХХ ст. майже не змінювались (4,4% у 50-х, 4,2% у 60-х, 3,2 у 70-х, 3,3 у 80-х та 90-х) [5], зазнавши лише внаслідок кризи 2008-2010 рр. значного скорочення у 2000-х рр. – до 1,6%, то повоєнне економічне зростання відновлювального характеру в європейських країнах невдовзі загальмувалось. Кращих результатів досягли здебільшого країни, уряди яких активно сприяли імплантації економічних здобутків іудео-християнського варіанту Західно-християнської цивілізації, творчо поєднуючи їх із національною культурою господарювання. Так ліберальні реформи у Великій Британії, Іспанії, а особливо Ірландії забезпечили їм середні темпи зростання ВВП у 2000-х рр. на рівні 1,5, 2,1 та 2,5%, за аналогічних показників у найбільш економічно потужних континентальних європейських країнах, де американська модель не була відтворена в місцевих умовах – Німеччини, Франції та Італії – лише на рівні 1,0, 1,1 та 0,3%. Як наслідок, за останні 30 років кількість робочих місць у США зросла в 1,56 рази, в той час, як в Європі скоротилась на 4%. Більш того, намітилися

негативні тенденції в зростанні продуктивності праці - якщо у 1950-70-х рр. обсяг ВВП на годину праці щорічно зростав в ЄС-15 в середньому у 2,12 рази швидше, аніж в США, а 1970-1990-х рр. у 2 рази, то у 1990-2000-х рр. це зростання складало лише 65,2% від американських показників [3, с. 181].

Зростання ж продуктивності праці в ІКТ-секторі взагалі відбувалось вдвічі повільніше, аніж в США. Схожа ситуація склалась і у вкрай важливій для забезпечення розвитку сучасної економіки сфері інтелектуальних прав. Так Сполучені Штати експортують інтелектуальних прав уп'ятеро більше, аніж імпортують, в той час, як для інших економічно розвинених країн характерним є майже цілковитий баланс їх експорту та імпорту.

Втім, є всі підстави вважати, що ситуація покращиться, оскільки «по мірі того, як західна держава загального добробуту ... починає втрачати свій економічний динамізм, все більше європейців висловлюють думку, що необхідно наслідувати приклад більш конкурентоспроможної і навіть жорсткої американської економічної культури, якщо не бажають, аби Європа відкотилась ще далі назад» [1, с. 16]. Активна діяльність пропонентів неолібералізму в Великій Британії та Ірландії наприкінці 80-х – початку 90-х рр. та наступне посилення їх впливовості в континентальній Європі дозволяє сподіватись на відродження її економічних позицій. Заходи, спрямовані на лібералізацію економічної діяльності, різке скорочення витрат на оплату праці, що забезпечили свого часу економічні досягнення Сполучених Штатів, стають все більш популярними серед економічного істеблішменту європейських країн.

Література:

1. Бжезинский З. Великая шахматная доска (Господство Америки и его геостратегические императивы): пер. с англ. / З. Бжезинский. - М.: Международные отношения, 1998. – 256 с.

2. Луман Н. Медиа коммуникации: пер. с нем. / Н. Луман. – М.: Логос, 2005. – 280 с.

3 Reenen van J. The Economic Impact of ICT / J. van Reenen, N. Bloom, M. Draca, T. Kretschmer, R. Sadun. – L.: Centre for Economic Performance, 2010.

4. Sabilon C. World economic historical statistic / C. Sabilon. – New York: Algora Publishing, 2005. – 222 p.
5. U.S. Department of Commerce: Bureau of Economic Analysis [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// bea.gov](http://bea.gov).

Секція 2. Світове господарство і міжнародні економічні відносини

Ангелко І.В., к.е.н.,

старший викладач кафедри економіки та маркетингу

Інституту підприємництва та перспективних технологій

НУ «Львівська політехніка»

МІГРАЦІЙНА КРИЗА СУЧАСНОСТІ – ЗАГРОЗА ТА ВИКЛИК МІЖНАРОДНІЙ БЕЗПЕЦІ

В сучасних умовах господарювання, важливою складовою світового порядку, яка визначає та формує його суспільну реальність, виступає міжнародна міграція.

Як відомо, міжнародна міграція впливає на всі держави світу, робить їх місцем походження, прийому або транзиту для мігрантів. Крім цього, в глобальному вимірі, міжнародна міграція здійснює значний вплив на всі сторони суспільного життя, спричиняючи тим самим кардинальні економічні, соціальні, політичні, демографічні та культурні зміни.

У більшості випадків основними причинами міграції є економічні фактори – рівень економічного розвитку країни-призначення, рівень зайнятості населення, національні різниці в оплаті та умовах праці тощо. Однак, варто зауважити, що дедалі частіше набувають поширення і неекономічні фактори міграції населення – політична нестабільність, політичні та військові перевороти, політичні переслідування, релігійні особливості країн, стихійні лиха тощо. Власне, неекономічні фактори міжнародної міграції, спричинили у 2015 році міграційну кризу, яка супроводжувалася масовим «напливом» до Європи мігрантів-біженців з країн Близького Сходу та Північної Африки. Лише за офіційними даними, у 2015 році до Європейського Союзу (ЄС) прибуло понад мільйон біженців із Сирії, Афганістану, Іраку, Лівії, Нігерії та інших гарячих точок [1].

Доцільно зазначити, що Уряди країн-членів ЄС щорічно витрачають великі суми коштів на утримання біженців. Так, наприклад, лише у 2016 році витрати однієї Німеччини на утримання біженців склали 20 млрд. євро. Це не враховуючи 6 млрд. євро, які ЄС має виділити Туреччині до 2018 р. на утримання 3 млн. біженців у рамках домовленостей [1].

На превеликий жаль, поряд із біженцями до ЄС потрапили і радикальні ісламісти – прибічники різних терористичних організацій. Так, разом із міграційною кризою, Європа отримала наростаючу загрозу з боку терористичних угруповань, в тому числі «Ісламської держави». Низка країн Євросоюзу стали цілями терористичних атак. Зокрема, у березні 2015 року в Тунісі терористи терористичного угруповання «Ісламська держава» вчинили напад на туристів музею Бардо (загинуло 23 особи, 44 особи зазнало поранень), а в червні – на туристів туристичного готелю курорту Сус (загинуло 37 осіб, 40 осіб зазнало поранень); також у березні був здійснений потрійний теракт в Ємені (загинуло більше 130 осіб); у липні – найбільш смертоносний теракт «Ісламської держави» в Іраку (загинуло понад 100 осіб), у жовтні – в Туреччині (загинуло понад 120 осіб); в листопаді була здійснена серія терактів в Парижі (в т.ч. в паризькому театрі «Батаклан» ісламськими екстремістами було вбито 130 осіб) [1; 2].

Міжнародну громадськість шокували також великі теракти здійснені у 2016-2017 роках. Так, у 2016 році теракти в Брюсселі та Ніцці забрали життя 116 осіб. Наприкінці березня 2017 року в центрі Лондона наведений в іслам британський підданець Адріан Елмс на смерть задавив своїм автомобілем 4 осіб, понад 20 осіб дістали поранення [3].

У загальному, особливістю сучасного тероризму виступає його тісна взаємодія з екстремістськими організаціями та угрупованнями в різних сферах організованої злочинності. Так, сепаратистські режими в нових незалежних державах використовують контрольовані ними території в інтересах наркобізнесу, нелегальної торгівлі зброєю і людьми, відмивання грошей та іншої незаконної діяльності, дохід від якої спрямовується на

фінансування тероризму. Завдяки ж цьому, терористи мають у своєму розпорядженні сучасні зразки зброї та військової техніки, використовують інформаційні технології та можливості розгалуженої банківської системи.

Очевидно, що за таких умов, з метою збереження міжнародної безпеки, нагальним постає питання боротьби з тероризмом та основною його причиною – міграційною кризою. Власне вирішення даного питання потребує об'єднання зусиль більшості членів світового співтовариства та визначає інтенсивний розвиток політичного та силового співробітництва у цій сфері.

Література:

1. Проблема біженців в ЄС: Які варіанти пропонують євроскептики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.112.ua/statji/problema-bizhentsiv-v-yes-yaki-varianty-proponuiut-ievroskeptyky-383004.html>

2. Charlie Hebdo, волноваха, катастрофа російського літака. Топ-10 кривавих терактів 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/svit/charlie-hebdo-volnovaha-katastrofa-rosiyskogo-litaka-top-10-krivavih-teraktiv-2015-roku-564247.html?g=522&m=384788916>

3. Теракт у центрі Лондона: усі подробиці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/world/1837249-scho-trapilosya-v-tsentri-londona-usi-podrobitsi.html>

Бандура Тетяна, аспірант

*ДУ «Інститут регіональних досліджень
імен. М.І. Долішнього НАН України»*

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РЕГІОНИ

На сьогодні актуальним є залучення іноземних інвестицій в регіони, що в свою чергу сприятиме припливу капіталу в економіку регіону, створенню нових робочих місць, покращення рівня життя населення. В першу чергу основним фактором залучення іноземних інвестицій є сприятливий

інвестиційний клімат, мінімальні ризики, ємність ринку. Державна інвестиційна політика та державне регулювання економічними процесами теж відіграють важливу роль.

Державне регулювання економічних процесів загалом та іноземних інвестицій зокрема можна розподілити на внутрішнє (національне) і міжнародне. До останнього належатимуть дво- й багатосторонні угоди, конвенції, міжнародні правила, визнані національними органами державного управління. Найпоширенішим, традиційним засобом регулювання є двосторонні угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій, які передбачають насамперед використання національного режиму регулювання і для іноземних інвесторів [1].

Сприяння залученню інвестицій є основним напрямком економічного розвитку регіону.

Фахівці Світового банку сформулювали визначення сприяння залученню інвестицій, вони пояснюють це, як діяльність із розповсюдження інформації про інвестиційні можливості або спроба створення позитивного іміджу об'єктів інвестування, а також надання інвестиційних послуг для потенційних інвесторів [2].

Аналіз привабливості регіону для іноземного інвестора визначається, враховуючи наступні фактори:

- загальноекономічний розвиток (обсяг і динаміка ВВП, обсяг і динаміка промислової продукції на одиницю населення країни, середній рівень заощаджень на одиницю населення, середній рівень заробітної плати, частка збиткових підприємств у загальній їх кількості тощо);
- економіко-географічне положення регіону;
- інфраструктурна освоєність територій;
- екологічні фактори (екологічна ситуація, екологічні стандарти);
- соціальні фактори (демографічна ситуація, рівень соціального напруження);
- політичні фактори (стабільність діяльності уряду, тіньова економіка);

– правові фактори (правова база регулювання інвестиційної діяльності).

Світовий досвід демонструє залежність прямих іноземних інвестицій з добре розвиненою інфраструктурою (зв'язком), сприятливим бізнес-середовищем (малими затратами для започаткування бізнесу, низьким рівнем корупції, ефективністю роботи місцевих органів влади) . Наявні переваги стимулюють інвесторів до капіталовкладень та створення бізнесу на території регіону. Вчені інституту регіональних досліджень виділяють такі фактори, що позитивно впливають на рівень залучення прямих іноземних інвестицій в країни, що розвиваються :

- відкритість для зовнішньої торгівлі;
- ємність ринку;
- низький рівень розвитку фінансового сектора;
- високі урядові витрати;
- високий приплив міжнародних грошових переказів;
- агломерація;
- природні ресурси та їх експлуатація [4].

Управління інвестиційними процесами в регіоні є складним зважаючи на нестабільну інвестиційну політику, недосконалу законодавчу базу, наявність тіньових схем бізнесу, бюрократичні процеси тощо. На сьогодні актуальними є наступні заходи для покращення інвестиційного клімату в регіоні, що сприяє залученню капіталовкладень: створення режиму сприяння іноземним інвестиціям довгострокового періоду, розвиток інфраструктури, стимулювання конкуренції, розвиток консалтингової та науково-дослідницької діяльності, застосування нових форм транскордонної діяльності, реструктуризація регіональних органів державної влади та перепідготовка фахівців.

Література:

1. Питання стратегії залучення прямих іноземних інвестицій у контексті дотримання інтересів економічної безпеки держави / О. М. Шаров // Стратегічні пріоритети. - 2015. - № 1. - С. 41-50. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/spa_2015_1_8

2. Wells L., Wint A. Marketing a Country, Revisited // FIAS Occasional Paper. – 2001. – № 13.

3. Morisset J. Does a Country Need a Promotion Agency to Attract Foreign Direct Investment? // Policy research working paper / The World Bank. – 2003. – № 3028, April. – P. 6.

4. Визначення та узагальнення світового досвіду роботи з іноземними інвесторами і розробка пропозицій з його впровадження//керівник НДР Мікула Н. А. Львів- 2012.

Бойко Н. В., студент

міжнародні економічні відносини,

ДВНЗ «Київський національний економічний

університет імені Вадима Гетьмана»

Криворізький економічний інститут

Науковий керівник – Пурій Г.В., к.е.н., доцент кафедри

міжнародної економіки

ДВНЗ «Київський національний економічний

університет імені Вадима Гетьмана»

Криворізький економічний інститут

АКАДЕМІЧНА МОБІЛЬНІСТЬ УКРАЇНЦІВ У СУЧАСНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

На основі досвіду країн Європейського Союзу стає зрозумілим, що внутрішній ринок робочої сили може бути ефективним тільки за умови його відкритості до зовнішнього ринку. При невиконанні цієї умови починається процес скорочення інтелектуального кадрового потенціалу через вимушену еміграцію.

Проблеми інтелектуальної міграції, в розрізі скорочення інтелектуального кадрового потенціалу досліджували такі українські вчені як Курочка В.,

Полковниченко С., Сідляр Д. О., Слободян О., Стадний Є. та інші [2-5]. Проте, динамічний розвиток інтеграційних процесів та внутрішні кризові явища в державі визначили новий етап еміграції. Зазначене вимагає дослідження проблем інтелектуальної міграції в сучасних умовах.

Метою даної роботи є дослідження причин, позитивних і негативних наслідків міграції інтелектуального потенціалу з України, чинників, якими викликано це явище, а також пошук способів вирішення даної проблеми.

Енциклопедія Britannica визначає термін «відплив умів» як «міграцію освічених або професійних кадрів з однієї країни, сектора економіки або галузі в іншу, зазвичай для одержання кращої оплати або умов життя» [1]. Це явище виникло на початку 1950-х років – так охарактеризовували процес масової міграції англійських вчених, інженерів і техніків з Великобританії до США. Конкретне поняття «відплив умів» вперше з'явилося в 1962 р. у доповіді Британського королівського товариства. Даний процес у широкому розумінні треба розглядати з двох боків: внутрішнього, який характеризується виходом вчених та спеціалістів з науково-технічної сфери у інші сфери національної економіки, безпосередньо не пов'язанні із науковою діяльністю, та зовнішнього, у якому найбільш кваліфіковані кадри менш розвинутих країн залучаються на роботу у дослідницькі центри та наукові лабораторії більш розвинутих країн. Він може мати постійний та тимчасовий характер, при чому останній набагато перевищує постійний.

Число українців в іноземних університетах станом на 2014-2015 навчальний рік становило 59 648 осіб. Серед найбільш бажаних для навчання країн є Польща, Німеччина, Росія, Канада, Італія, Чехія, США, Іспанія, Австрія, Франція та Угорщина. Динаміка зростання з 2009 по 2015 роки склала 129%. Якщо порівнювати два останні роки, то приріст складає майже 29% або ж 13 266 осіб. Причому 2/3 цього приросту склали саме українці, які навчаються в польських університетах. Вони показали найбільш стрімке збільшення, як в абсолютному, так і відносному показниках, – з 14 951 до 22 833 особи. Також значний відносний та абсолютний приріст українських громадян

демонстрували канадські, чеські та італійські університети. Звичайно, це дослідження не може відобразити проблему загалом, але воно наглядно підтверджує тенденцію до еміграції молодих спеціалістів. [2]

На сьогодні відсутні офіційні статистичні дослідження української академічної міграції. Проте, значне збільшення українських студентів за кордоном при скороченні чисельності іноземних студентів в Україні, потребує постійного моніторингу та розроблення політики скорочення міграції інтелектуального потенціалу з України.

Отже, міграційна політика стає основним фактором інноваційного розвитку в епоху глобалізації. Вона більш впливає на зайнятість, продуктивність праці, рівень доходів населення. Перед освітянами постає завдання залучення найбільш ефективної частини людського капіталу з-за кордону, збереження та розвитку національних інтелектуальних ресурсів. Ця мета вимагає розробки стратегії соціального забезпечення інноваційного розвитку. Реформація політики академічної мобільності має передбачати скорочення інтелектуальної еміграції при одночасному сприянні поверненню та реінтеграції українських науковців.

Скорочення еміграції досягається за рахунок зростання реальної заробітної плати, як основного джерела доходів населення та важливого стимулу до трудової діяльності; посилення соціальної відповідальності роботодавців; врахування міграційного компоненту при розробці та впровадженні програм соціально- економічного розвитку окремих галузей, регіонів та країни в цілому; створення умов для ефективною та безпечною внутрішньої міграції як альтернативи зовнішній; сприяння тимчасовим, циркулярним міграціям громадян за кордон, як альтернативи переселенським міграціям.

Сприяння поверненню та реінтеграції українських працівників-мігрантів на батьківщині мало б передбачати: допомогу реемігрантам у пошуку прийняттого місця роботи, забезпечення доступу до професійного навчання/ перепідготовки, бізнес - курсів для бажаючих започаткувати власну справу; розробку заохочувальних заходів для повернення українців у місця реалізації

крупних інвестиційних проектів, впровадження яких вимагатиме залучення додаткової робочої сили; запровадження державної системи дешевого кредитування реемігрантів, які бажають відкрити власну справу; запровадження державних гарантій на валютні депозити заробітчани, вивчення можливості поширення серед них спеціальних державних облігацій; зменшення мита на ввіз мігрантами інструментів та устаткування з метою започаткування власного бізнесу в Україні та встановлення податкових пільг для мігрантів, які повертаються та вкладають зароблені за кордоном кошти у власну справу; ініціювання переговорів з урядами країн - реципієнтів щодо розробки і впровадження на основі дольового фінансування спільних з Україною програм добровільного повернення мігрантів та їхньої реінтеграції на батьківщині; розробку додаткових навчальних програм для учнів та студентів, які повертаються з батьками на батьківщину, спрямованих на полегшення для них продовження навчання в Україні.

Отже, міграція інтелектуального потенціалу з України є основною потенційною загрозою рівню НТП держави, головним чином впливаючи на темпи його розвитку, конкурентоспроможність країни в цій сфері та її позиції у світі. Еміграція кваліфікованих кадрів завдає значних економічних, політичних та соціальних збитків країні, спонукає до занепаду наукового потенціалу країни, представники якого могли б стати провідними спеціалістами у різноманітних сферах виробництва та управління. Наша держава потребує термінової реформації мотиваційної системи та сприятливих умов для розвитку наукової діяльності.

Література:

1. Migration and the brain drain 2017 Encyclopædia Britannica, Inc. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.britannica.com/topic/education/Migration-and-the-brain-drain>

2. Слободян О., Стадний Є. Українські студенти за кордоном: скільки та чому?

// О. Слободян, Є. Стадний / CEDOS (Центр дослідження суспільства). – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cedos.org.ua/uk/osvita/ukrainski-studenty-za-kordonom-skilky-ta-chomu>

3. Полковниченко С. «Відплив умів» з України як загроза національній безпеці / С. Полковниченко, В. Курочка // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 4 (8). – С. 16-22.

4. Сідляр Д. О. Людський капітал в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку / Д. О. Сідляр // Бізнес Інформ. – 2014. – № 5. – С. 232–237.

5. «Утечка мозгов» как глобальное явление. Причины и последствия. Лаборатория гуманитарных технологий. – Гуманитарная экспертиза. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1653>

Вербицька Г.Л., к.е.н.,

*доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК В УМОВАХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Транснаціональні корпорації (ТНК) як основа світового господарства формують сучасний і майбутній дизайн міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації. Лідируючі позиції розвинутих країн світу базуються, насамперед, на величезному впливі їх транснаціональних компаній на економіку інших країн. Під впливом глобалізації та інтеграції до світового господарства транснаціональні корпорації завойовують все нові і нові ринки збуту і прагнуть подальшого розширення своєї економічної влади. На сьогодні, транснаціональні корпорації є невід'ємною складовою будь-якої зовнішньоекономічної діяльності розвинутої країни.

Транснаціональні корпорації – корпорації, які мають дочірні підрозділи будь-яких організаційно-юридичних форм чи сфер діяльності у двох або більше країнах та здійснюють загальну координацію діяльності своїх зарубіжних підрозділів [1]. Причини становлення та розвитку ТНК дуже різноманітні, але всі вони певною мірою пов'язані з недосконалою конкуренцією, бар'єрами на шляху розвитку міжнародної торгівлі, валютним контролем, значними транспортними витратами, відмінностями у податковому законодавстві різних країн.

Транснаціональні корпорації у своєму розвитку пройшли кілька етапів, тому в літературі зазвичай виділяють їх п'ять поколінь [2]. Діяльність першого покоління ТНК (з періоду їх зародження наприкінці ХІХ ст. до початку Першої світової війни) була пов'язана переважно з видобутком сировини в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки і її переробкою в метрополіях. Суб'єктами транснаціоналізації в цей період виступали зазвичай об'єднання фірм різних країн (міжнародні картелі), які ділили ринки збуту, проводили узгоджену цінову політику та ін.

Друге покоління ТНК розвивалося в період між двома світовими війнами і займалося виробництвом військової техніки для провідних європейських країн, Америки та Японії. У цей період напрям інвестицій починає змінюватися: країни Західної Європи, насамперед Англія, втрачають своє становище кредиторів і експортерів капіталу, а американський капітал усе в більшому ступені проникає в Західну Європу.

Третє покоління ТНК почало розвиватися після закінчення Другої світової війни і розпаду колоніальної системи (1945–1960 рр.) Цей період пов'язаний з посиленням ролі зарубіжних виробничих підрозділів, не тільки в країнах, що розвиваються, але і в розвинутих країнах. Виробничі зарубіжні відділення почали спеціалізуватися в основному на виробництві тієї ж продукції, що раніше вироблялася у «рідній» для ТНК країні. Поступово філії ТНК все більш переорієнтовуються на обслуговування місцевого попиту і місцеві ринки. Якщо раніше на арені світового господарства діяли міжнародні картелі, то тепер

виникають національні фірми, досить великі, щоб проводити самостійну зовнішньоекономічну стратегію. Саме у 1960-ті роки з'являється сам термін «транснаціональні корпорації». Діяльність ТНК у цей період переважно зосереджувалася в галузі атомної енергії, електроніки, приладобудування, космічної промисловості.

ТНК четвертого покоління. Розвиток транспортних та інформаційних комунікацій сприяв реалізації цих можливостей. Виробничий процес стало можливо безболісно дробити і розміщувати окремі технологічні процеси в тих країнах, де національні фактори виробництва дешевше. Почала розвиватися просторова децентралізація виробництва в планетарному масштабі при концентрації управління. Цей етап характеризується великою кількістю злиттів і поглинань, які призвели до концентрації виробництва і капіталу у ТНК-лідерів у сфері великого міжнародного бізнесу.

П'яте покоління ТНК почало формуватися на початку ХХІ ст. в умовах прискорення процесів економічної інтеграції. Спираючись на сучасну науку і інноваційний бізнес, ТНК п'ятого покоління виступають головними генераторами і поширювачами наукових ідей і концепцій. Головна особливість розвитку ТНК полягає в створенні мереж виробництва і реалізації глобального масштабу. Зростання кількості зарубіжних філій ТНК відбувається набагато швидше, ніж зростання числа самих ТНК. Головну роль у виборі місць для створення дочірніх фірм відіграє аналіз виробничих витрат, які часто більш низькі в країнах, що розвиваються; продається ж продукція там, де на неї вищий попит, головним чином, у розвинутих країнах. На цьому етапі транснаціональні корпорації, переслідуючи свої приватні економічні інтереси, разом являють собою синтез як субнаціональних, так і наднаціональних інтересів, що посилюються величезним фінансовим капіталом і тяжіють до використання як державного апарату окремих країн, так і суб'єктів інтересів внутрішніх корпорацій у своїх інтересах. Це і є основним протиріччям в інтересах між ТНК і національною державою. Воно носить діалектичний

характер і набуває різноманітних форм – від прямого протистояння до цілком конструктивного та взаємовигідного співробітництва.

Величезний вплив мають ТНК на економіку країн, що розвиваються. Серед позитивних факторів такого впливу головним вважається внесок у технологічний розвиток країн і, як наслідок, в трансформацію багатьох країн із експортерів сировини у виробників продукції її переробки. Інвестиції ТНК в багатьох випадках мали позитивний вплив на структурну перебудову економіки країн, що розвиваються і її диверсифікацію, а також на вирішення проблем зайнятості і підвищення рівня життя.

Одночасно достатньо велика і критика ТНК, головним чином монополістичного характеру їх діяльності, що ставить деякі країни в положення серйозної економічної залежності. Критиці піддаються ТНК і в країнах базування (національні країни), перш за все в зв'язку з трансфертом за кордон значної кількості робочих місць, ухилення від сплати податків тощо.

Транснаціональні корпорації неоднозначно впливають на вітчизняну економіку, адже вони, з одного боку, сприяють економічному зростанню та підвищенню рівня життя громадян, а з іншого – існує ризик переходу контролю до іноземних партнерів у стратегічних сферах діяльності, що призводить до втрати економічної та політичної самостійності. Українським підприємствам слід вступати в співпрацю з іноземними ТНК не як джерела дешевих сировинних ресурсів або відсталого технологічного приросту, а лише використовувати переваги залучення ПІІ. Щоб захистити вітчизняну економіку від небажаних наслідків діяльності ТНК, необхідно контролювати процес транснаціоналізації у приймаючій країні. Доцільною є державна політика використання вищезазначених переваг транснаціоналізації економіки з одночасним захистом інтересів України, її приватної власності, національного виробника і матеріального добробуту народу.

Література:

1. Овчарук М.П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України / М.П. Овчарук, В.М. Мотриченко // Фінансовий простір. – 2013. – №3. – С. 61-67.
2. Лимонова Е.М. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації / Е.М. Лимонова, К.С. Архіпова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (16). – С. 93-101.

Горбаль Н.І., к.е.н., доцент,

*доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»*

Руда М.В., к.е.н.,

*старший викладач кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності
Національного університету «Львівська політехніка»*

ПЕРСПЕКТИВИ КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Внаслідок посилення глобалізації та рівня конкуренції у світі оцінювання конкурентоспроможності (КСП), формування методологічних і методичних засад підвищення КСП країн набуває сьогодні особливої актуальності. Зокрема, в умовах євроінтеграції України аналізування впливу членства в ЄС на КСП країн-членів, як дійсних, так і перспективних, є важливим.

Питання підвищення КСП країн, галузей, підприємств, товарів є об'єктом дослідження багатьох науковців, практиків, спеціалізованих організацій. Міжнародна організація ОЕСР розуміє під поняттям «КСП країни, національної економіки» спроможність компаній, галузей, регіонів і націй створювати високий рівень прибутків та оплати праці, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції, а Комісія з промислової КСП при Президентів США

розглядає цей термін як «міру можливості країни за умов вільного і справедливого ринку продукувати товари та послуги, що відповідають вимогам світових ринків, при одночасному збереженні або підвищенні реальних доходів своїх громадян» [1].

Відзначимо, що КСП країн світу регулярно оцінюють за різними критеріями спеціалізовані міжнародні організації, перш за все Всесвітній економічний форум (ВЕФ). Найбільш актуальним є оцінювання впливу членства в ЄС на КСП країн, які нещодавно приєдналися до Союзу. Адже результати стануть орієнтиром для України на євроінтеграційному шляху.

ВЕФ виділяє 12 ключових для КСП факторів, згрупованих у 3 групи: основні (Basic Requirements), ті, що підсилюють ефективність (Efficiency Enhancers), та інноваційні фактори (Innovation & Sophistication Factors) [2]. За цими факторами Індекс глобальної КСП (Global Competitiveness Index (GCI)) почали розраховувати з 2004 р., до цього КСП країн оцінювали за допомогою Індексів розвитку зростання Дж. Сакса та Індексу КСП бізнесу М. Портера. Індекс глобальної КСП дає змогу оцінити країну більш комплексно на макрорівні.

За результатами розрахунку Індексу глобальної КСП за останнє десятиліття гнучкість старших членів ЄС значно зросла в умовах зближення з новими країнами-членами. Це сприяло не тільки зниженню рівня безробіття у багатьох країнах, особливо в Південній Європі, а й зменшенню рівня скептицизму щодо ненадання ЄС достатніх пріоритетів щодо охорони праці.

Через десять років після фінансової кризи європейські економіки нарешті демонструють ознаки зростання з прогнозом росту в Єврозоні на 1,9% у 2017 р. (проти 1,8% у 2016 р.), а на нових європейських ринках – на 3,5% (проти 3,0% у 2016 р.). Разом з тим, європейські ринки праці залишаються під тиском, з високим рівнем безробіття молоді й зростаючою поляризацією попиту на навички.

У 2017 р. значення Індексу європейського регіону (включає ЄС-28, Балкани, Ісландію, Норвегію, Швейцарію та Туреччину) – стабільні порівняно з

минулим роком. У першій десятці знаходяться 6 країн: Швейцарія (1 місце), Нідерланди (4), Німеччина (5), Швеція (7), Сполучене Королівство (8) та Фінляндія (10). Проте, південно-східні економіки регіону й надалі не можуть подолати розриву з північно-західними. Ісландія, Естонія і Чеська Республіка далі займають середні позиції між цими двома групами країн.

Протягом останнього десятиліття багато європейських країн покращили свої інноваційні екосистеми та здатність компаній до інновацій. Відбулось і деяке пожвавлення макроекономічного середовища в регіоні та ріст обсягів венчурного капіталу, що є важливою складовою процвітаючої інноваційної екосистеми. Проте за той же період Індекс глобальної КСП свідчить про спад у деяких країнах за певними показниками освіти. Прозорість процесу розробки політики та ситуація в сфері безпеки також послабилась у ряді європейських країн [2].

Таблиця 1

Динаміка Індексу глобальної КСП країн Східної Європи, що є членами ЄС,
у 2004-2017 рр.

Країна	Рік вступу в ЄС	Індекс КСП країни													
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Болгарія	2007	3,98	3,83	3,96	3,93	4,03	4,02	4,16	4,16	4,27	4,31	4,27	4,37	4,32	4,46
Греція	1981	4,56	4,26	4,33	4,08	4,11	4,04	3,99	3,92	3,86	3,93	3,9	4	4,02	4,02
Естонія	2004	5,08	4,95	5,12	4,74	4,67	4,56	4,61	4,62	4,64	4,65	4,7	4,7	4,74	4,85
Латвія	2004	4,43	4,29	4,57	4,41	4,26	4,06	4,14	4,24	4,35	4,3	4,4	4,50	4,5	4,4
Литва	2004	4,57	4,30	4,53	4,49	4,45	4,30	4,38	4,41	4,41	4,3	4,4	4,51	4,5	4,58
Польща	2004	3,98	4,00	4,30	4,28	4,28	4,33	4,51	4,46	4,46	4,46	4,5	4,5	4,49	4,59
Румунія	2007	3,86	3,67	4,02	3,97	4,10	4,11	4,08	4,08	4,07	4,13	4,07	4,30	4,32	4,28
Словаччина	2004	4,43	4,31	4,55	4,45	4,40	4,31	4,25	4,19	4,14	4,10	4,1	4,1	4,2	4,33
Словенія	2004	4,75	4,59	4,64	4,48	4,50	4,55	4,42	4,30	4,34	4,3	4,3	4,22	4,3	4,48
Угорщина	2004	4,56	4,38	4,52	4,35	4,22	4,22	4,33	4,36	4,30	4,25	4,3	4,2	4,25	4,33
Хорватія	2013	3,94	3,74	4,26	4,20	4,22	4,03	4,04	4,08	4,04	4,13	4,04	4,13	4,07	4,19
Чеська Республіка	2004	4,55	4,42	4,74	4,58	4,62	4,67	4,57	4,52	4,51	4,43	4,4	4,53	4,7	4,77

Примітки. Значення індексу знаходиться в межах від 1 до 7, де 7 – високий рівень КСП, а 1 – низький. Виділено значення індексів для обраних країн після набуття ними членства в ЄС. Сформовано авторами на основі звітів ВЕФ за 2004-2017 рр., зокрема [2].

За Індексами глобальної КСП країн Східної Європи, що є членами ЄС, протягом 2004-2017 рр. (табл. 1), складно простежити кардинальні зміни при

здобутті країною членства в ЄС. Так, Болгарія і Румунія стали членами ЄС у 2007 р., а індекси їх КСП у 2008 р. зросли лише на 0,1 і 0,03 відповідно. У Хорватії після вступу Індекс у 2015 р. зріс лише на 0,09. Разом з тим спостерігається загальна тенденція до росту їх КСП.

ВЕФ також аналізує чинники, що найбільш негативно впливають на ведення бізнесу в країнах. Як бачимо, для аналізованих країн-членів ЄС та України вони – схожі (табл. 2) й перебувають практично поза впливом ЄС.

Таблиця 2

Ключові чинники, що негативно впливають на ведення бізнесу
в Болгарії, Румунії, Хорватії та Україні

№	Чинники	Зважена експертна оцінка впливу, %	№	Чинники	Зважена експертна оцінка впливу, %
	Болгарія			Румунія	
1	Корупція	17,8	1	Ставки оподаткування	13
2	Неефективна урядова бюрократія	12	2	Неефективна урядова бюрократія	12,9
3	Ставки оподаткування	9,3	3	Доступ до фінансування	11,9
4	Низька трудова етика трудових ресурсів	8,8	4	Неадекватно освічені трудові ресурси	11,9
5	Доступ до фінансування	8,5	5	Корупція	11,7
	Хорватія			Україна	
1	Неефективна урядова бюрократія	21,8	1	Інфляція	16,3
2	Нестабільність політики	13,4	2	Корупція	13,9
3	Податкове регулювання	12,4	3	Нестабільність політики	12,1
4	Корупція	13,5	4	Ставки оподаткування	9,7
5	Ставки оподаткування	11	5	Податкове регулювання	9,4

Примітка. Сформовано на основі [2]

Оскільки для вступу в ЄС країна має провести ряд реформ, щоб задовольняти критерії членства, то варто дослідити, чи країни починають підвищувати свою КСП перед тим як стати повноправним членом ЄС. Згідно з Копенгагенськими критеріями, є три групи факторів, яким мають відповідати країни-кандидати: політичні (стабільність інститутів, що гарантують демократію, верховенство права та ін.); економічні (наявність дієвої ринкової економіки і здатність витримувати конкурентний тиск і дію ринкових сил у межах ЄС) та інші критерії, які передбачають дотримання цілей політичного, економічного, валютного союзу [3]. Тобто, ще на стадії підготовки до

приєднання до ЄС країна має втілювати реформи, які допоможуть відповідати поставленим критеріям, що безпосередньо має вплив на КСП країни.

Можна припустити, що ЄС не є запорукою підвищення КСП для нових членів союзу. І причина часто криється не в самому союзі, а, зокрема, у внутрішніх структурах країн – інституціях, що мають вирішальне значення у впровадженні реформ, створенні стимулів для інновацій, інвестицій, і, відповідно, для КСП. Якщо розглядати Україну, то проблема з інституціями – одна з ключових на даному етапі. Згідно дослідження Індексу сприйняття корупції було виявлено такі проблеми в країні: «слабкість інституцій, покликаних забезпечувати верховенство права, надмірна зарегульованість економіки та зосередження влади в руках олігархічних кланів» [4]. Також у повідомленні Європейського суду аудиторів (ЄСА) до звіту про підтримку Євросоюзом України було зазначено, що олігархічні клани мають домінуючий вплив на економіку, політику і ЗМІ України [5]. Оскільки одна з ключових політик ЄС щодо членів та асоційованих членів союзу – це надання фінансової, технічної, гуманітарної та ін. видів допомоги, така допомога, через наявність зазначених проблем, може стати неефективною і перешкоджати підвищенню КСП країни.

На основі аналізу країн-членів ЄС можемо стверджувати, що союз надає значну підтримку у здійсненні реформ у сфері корупції, державного управління та ін., що є важливими факторами для інклюзивного розвитку, проте не першочерговими. Варто припустити, що відсутність так званого розвитку «знизу-вгору» може стати причиною неефективної імплементації змін та втілення реформ, у той час як першочерговими мають стати зміни на рівні соціуму. Порушення такої послідовності може бути ключовою перешкодою у підвищенні КСП країн. У цьому контексті актуальними є подальші дослідження та формування рекомендації щодо підвищення КСП України на шляху до ЄС.

Література:

1. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: підруч. / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
2. The Global Competitiveness Report 2017–2018. World Economic Forum, 2017. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>.
3. Копенгагенські критерії членства в Європейському союзі (інформаційно-аналітична довідка). – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/page/open/id/774>.
4. Україна за рівнем корупції дорівнялася до Росії й Ірану. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2017/01/25/7133397/>.
5. Аудитори ЄС: На економіку України впливають олігархічні клани. – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/ukraine/politics/3783860-audytory-yes-na-ekonomiku-ukrainy-vplyvauit-oliharkhichni-klany>.

Лаврів І.М., к.е.н.,

ст. викладач кафедри міжнародних економічних відносин

Львівського національного аграрного університету

Метьолкіна Д.В., студентка-бакалавр

спеціальності «Міжнародна економіка»

Львівського національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ НАРОЩУВАННЯ ЇХ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Нарощування експортного потенціалу відбувається під впливом низки факторів. Найбільш важливим з них є нормативно-правове забезпечення експортної діяльності. Водночас, воно здійснюється на двох рівнях: внутрішньому (країни-експортера) і зовнішньому (країни-імпортера).

Кінцевим етапом нарощування експортного потенціалу аграрних підприємств є їх повноцінний вихід на зовнішній ринок, зокрема ринки країн

Європейського Союзу, так як вони є на сьогоднішній день одними із найбільш перспективними.

Пропонуємо до розгляду основні етапи нарощування експортного потенціалу аграрних підприємств у контексті євроінтеграції на державному рівні та вплив нормативно-правової бази, яка його підкріплює (рис. 1).

Вихід підприємства на зовнішні ринки неможливий без формування певного іміджу господарського суб'єкта, який залежить від якості продукції, яку воно випускає, від уміння використовувати сучасні методи управління, проведення переговорів, а також від уже створеного іміджу країни на світовій економічній арені. Сформований позитивний імідж сприяє налагодженню співпраці між торговельними партнерами, так як сприяє виникненню довіри до суб'єктів підприємницької діяльності.

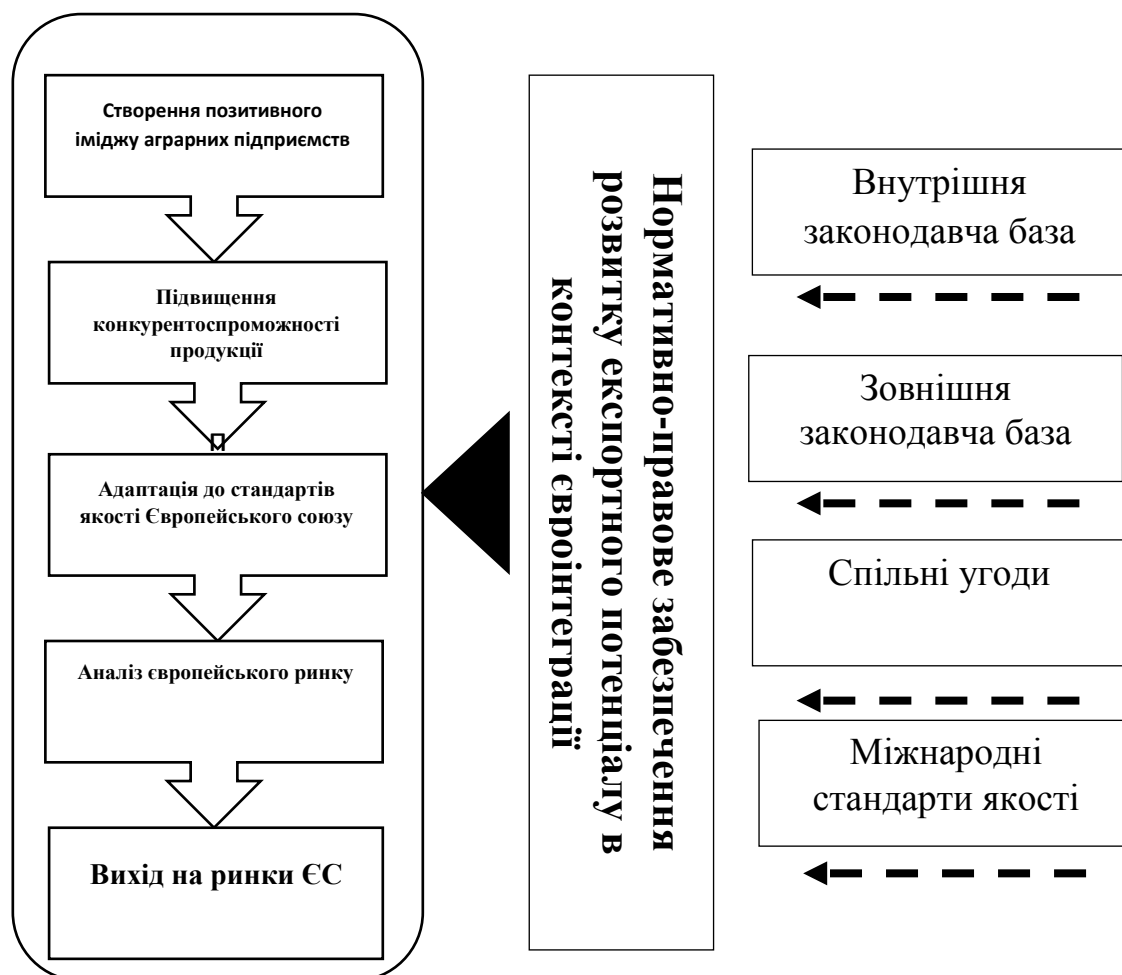


Рис. 1. Основні етапи розвитку експортного потенціалу аграрних підприємств у контексті євроінтеграційних процесів*

*Джерело: власні узагальнення автора.

Одним із факторів формування іміджу аграрних підприємств є забезпечення якості сільськогосподарської продукції, підвищення рівня якої є наступним етапом у розвитку експортного потенціалу.

Лише після того як вироблена продукція буде відповідати стандартам якості, вона може бути вивезена з території України. Впровадження та вдосконалення системи управління якістю в аграрних підприємствах – це один з основних етапів розвитку експортного потенціалу.

Таблиця 1

Нормативно-правове регулювання, яке сприяє розвитку експортної діяльності аграрних підприємств України

Нормативно-правовий акт	Сфера сприяння	Категорія законо-давства
1	2	3
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»	Здійснення зовнішньоекономічної діяльності українськими суб'єктами господарювання	Внутрішня законодавча база
Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики»	Засади зовнішньої політики України у контексті інтеграційних процесів	Внутрішня законодавча база
Угода про асоціацію між Україною та ЄС від 27 червня 2014 р.	Умови для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС	Спільні угоди
Концепції створення системи державної підтримки експорту України	Створення інтегрованої системи державної підтримки експорту, яка сприятиме успішній інтеграції вітчизняної економіки у світовий економічний простір	Внутрішня законодавча база
Про державну підтримку сільського господарства України	Стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції та розвиток аграрного ринку, а також забезпечення продовольчої безпеки	Внутрішня законодавча база

1	2	3
Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року	Створення організаційно-економічних умов з метою ефективного розвитку аграрного сектору	Внутрішня законодавча база
Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки	Підвищення конкурентоспроможності сільського господарства і сприяння розвитку сільських територій на сталій основі відповідно до стандартів ЄС і міжнародних стандартів	Внутрішня законодавча база
Міжнародні стандарти якості для сільськогосподарської продукції (GMP+, GlobalGAP, Стандарти виробництва органічної продукції, HACCP)	Запровадження контролю за якістю виробленої сільськогосподарської продукції	Міжнародні стандарти якості
Митне законодавство України країн Європейського Союзу	Регламентування порядку ввезення та вивезення сільськогосподарської продукції	Зовнішня законодавча база

*Джерело: узагальнено автором на основі [1-8].

Після забезпечення позитивного іміджу та забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності, необхідним етапом є адаптація стандартів якості до міжнародних (зокрема до стандартів ЄС).

При виході на зовнішній ринок необхідним етапом є його моніторинг. Аналітичний аналіз ринку є потрібним для забезпечення планування виробництва та реалізації продукції аграрними підприємствами, що дозволить мінімізувати витрати та оптимізувати господарські процеси.

Усі перелічені етапи перебувають в опосередкованому зв'язку з державним регулюванням експортної діяльності, яке регламентується нормативно-правовими актами, основні з яких наведені у табл. 1.

Нами відзначений такий вплив нормативно-правового регулювання експортної діяльності, тому що експортна діяльність не має бути стихійною, адже від неї залежать кон'юнктура як внутрішнього, так і зовнішнього ринку,

залучення іноземних інвестицій, створення робочих місць, коливання валютного курсу та соціально-економічний розвиток держави загалом, тому існує необхідність адаптації українських ринкових реалій до світової системи світогосподарських взаємозв'язків за допомогою регулювання цього процесу законодавчими актами та програмами.

Література:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. URL: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association>.
3. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. URL: <http://minagro.gov.ua/node/16025>.
4. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. URL: <http://minagro.gov.ua/node/7644>.
5. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>
6. GlobalG.A.P. Fruit & vegetables certification. The First choice for Retailers & Producers around the World. URL: http://www.globalgap.org/export/sites/default/.content/.galleries/documents/160506_Fruit_and_Vegetables_Booklet_en.pdf
7. HACCP. URL: <http://www.certsystems.kiev.ua/uk/dstu-4161-ili-iso-22000/sistemi-upravlinnya-bezpekoyu-xarchovix-produktiv-xassp-za-dstu-4161-abo-iso-22000.html>
8. Start using GMP+. URL: https://www.gmpplus.org/pagina/288/home_un.aspx

Нечай М. О., студентка,
спеціальність «Міжнародна економіка»

Гонтова Є. І. студентка,
спеціальність «Міжнародна економіка»

Пурій Г.В., к.е.н.,
доцент кафедри міжнародної економіки,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
Криворізький економічний інститут

СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ДОСВІД КРАЇН ЄС

Малий бізнес в Україні у своїй діяльності стикаються з великими труднощами. Головна проблема малих підприємств - недостатня ресурсна база як матеріально-технічна, так і фінансова. Відповідно до такої вихідної настанови слід конструювати механізми пільгового кредитування, оподаткування, різного роду преференцій, включаючи і пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю.

Світовим банком опубліковано глобальне дослідження Doing Business-2017 та супроводжуючий його рейтинг щодо створених у країнах світу умов для ведення бізнесу [1].

Дослідження оцінює регуляторний клімат в країні, або як впроваджуються зміни у законодавство з метою покращення умов для підприємницької діяльності. Рейтинг охоплює 190 країн і умови для ведення бізнесу. Традиційно, в межах дослідження здійснена оцінка за 10-ма компонентами, що характеризують умови: реєстрації підприємства; отримання дозволу на будівництво; підключення до систем енергозабезпечення; реєстрації власності; отримання кредиту; захисту прав міноритарних інвесторів; оподаткування;

міжнародної торгівлі; забезпечення виконання контрактів; вирішення проблем неплатоспроможності.

У цьогорічному дослідженні Україна за рік покращила свою позицію в рейтингу легкості ведення бізнесу лише на 1 позицію, піднявшись з 81 місяця на 80 місце. Позитивні зрушення експертами відзначено лише в 2 з 10 основних компонентів дослідження - «Захист прав міноритарних інвесторів» та «Забезпечення виконання контрактів». Всі інші зміни фактично відбулися за рахунок зміни методології та динаміки інших країн (рис. 1).



Рис. 1. Позиції України за основними компонентами рейтингу Doing Business - 2017 [1]

За рівнем сприятливості умов для ведення бізнесу Україна зайняла місце між Сан-Марино (79) та Боснією і Герцеговиною (81).

Окремої уваги потребують показники рейтингу, за якими Україна посіла найгірші місця, і судячи з даних дослідження особливих змін для досягнення кращих результатів за рік здійснено не було. Зокрема, за показником отримання дозволів на будівництво ми займаємо 140 позицію з-поміж 190 країн.

За показником міжнародної торгівлі Україна отримала в рейтингу 150 місце та суттєво поступається Польщі (1 місце), Білорусі (30) та Молдові (34). За ним вимірюються часові та фінансові витрати (за винятком мит) при проходженні етапів, необхідних при експорті чи імпорті товарів: на дотримання встановлених вимог до оформлення документів та на дотримання вимог прикордонного та митного контролів.

Найгірший рейтинговий показник України, як торік, – вирішення проблем неплатоспроможності (150 місце), яким досліджуються часові та фінансові витрати, а також кінцевий результат процесу вирішення питань неплатоспроможності підприємства.

Так, головною негативною стороною малого бізнесу в Україні є обмежений доступ до зовнішніх фінансових ресурсів, локальність ринків збуту та відсутність належної державної підтримки.

У розвинутих країнах малому бізнесу приділяється увага на державному рівні: держава підтримує малий бізнес як фінансовими ресурсами, так і різноманітними пільгами у сфері податкової політики. Серед податкових пільг, що їх надають малим підприємствам, найпоширенішими є: прогресивне (ступінчасте) оподаткування прибутку; звільнення від сплати податку на прибуток протягом певного часу; оподаткування прибутку за зниженими ставками.

Отже, можна виділити основні причини гальмування розвитку малого підприємництва в Україні: неопрацьованість законодавства як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому; високі податки, що змушує деяких суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку; недостатня державна фінансова-кредитна і майнова підтримка малих підприємств; відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу; недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств; обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення; недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для

підприємницької діяльності; відсутність стимулів для інвестицій; психологічне неприйняття позитивної ролі підприємців у ринкових перетвореннях серед окремих верств населення.

Тому, основними напрямками подальшого розвитку малого підприємництва в Україні у найближчій перспективі є: формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого бізнесу; вдосконалення фінансово-кредитної підтримки; забезпечення матеріально-технічних та інноваційних умов розвитку малих підприємств; інформаційне та кадрове забезпечення бізнесу; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Ефективне вирішення проблем розвитку малого бізнесу в Україні потребує використання позитивного сучасного світового та, зокрема, європейського досвіду, та його імплементації в українських умовах.

Вивчення досвіду країн ЄС щодо сприяння розвитку малого бізнесу показало, що особливо в умовах трансформації податкової системи України варто переймати їх позитивний досвід, пов'язаний з підтримкою малого підприємництва у формі консультаційних послуг, поєднаних із загальним зниженням податкового тиску у формі податкових пільг [2].

Розвиток малого бізнесу в Україні є істотним резервом економічного зростання. Його активізація є одним з ключових пріоритетів регулювання соціально-економічного розвитку економіки України.

Аналіз світового досвіду свідчить, що виконання малим підприємством своєї суттєвої економічної та соціальної ролі можливе лише за умов виваженої державної політики всебічної підтримки цього сектору економіки. Тому стимулювання розвитку малого бізнесу в Україні повинно відбуватись на основі запровадження ліпшого європейського досвіду, тобто на основі використання європейських стандартів розвитку підприємництва, що значною мірою обумовить створення сучасної ринкової економіки з соціальною справедливістю.

Література:

1. DOING BUSINESS-2017. Україна в рейтингу світового банку легкості ведення бізнесу. Громадська спілка «Економічний дискусійний клуб». [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2017-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>
2. Малый и средний бизнес в Украине: пути выживания [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ubr.ua/business-practice/laws-and-business/malyi-i-srednii-biznes-v-ukraine-puti-vyjivaniia-275169>

Nikoliuk A. I.,

student of National Aviation University;

Pryschepa N.P.,

associate professor of

National Aviation University, Kyiv

REALITIES AND PROBLEMS OF INTEGRATION OF UKRAINE INTO THE WORLD ECONOMY

The problem of Ukraine's integration into the world economy is relevant, as the development of relations necessarily leads to integration processes, and the perception of Ukraine as a reliable external partner objectively requires its entry into the world cooperation on the principles of equality and mutual benefit. The gradual development of civilization inevitably leads to integration processes between states. The most universal manifestation of these processes was globalization. Strategic guidelines for national development should take into account the realities of the modern integration process, the impossibility of self-isolation from large-scale and dynamic internationalization. But for this it is necessary to look and analyze the current situation around the country, its situation in the world, prospects of obtaining foreign investment in the economy. An objective opportunity for integration into the world economy is to develop a mechanism of foreign economic relations, firstly, at

the macro level of the national state; and secondly, at the micro level of enterprises; and thirdly, at the global and regional macro levels. The combination of objective necessity and objective possibilities of Ukraine's entry into the world economy makes this process logical [1, p.78]

Gradually, preconditions are created to integrate the Ukrainian economy into global and European economic processes. Since independence Ukraine has established trade relations with more than 180 countries of the world. Ukraine is actively involved in world socioeconomic processes: it has joined the World Trade Organization (WTO), the strategic goal of which is recognition of obtaining associate membership in the European Union. From September 1, 2017, the Agreement on Association between the European Union and Ukraine entered into force in full [2, p. 456].

Global economic relations play an important role in the national economy of any country. Particular urgency of the integration process post-industrial society, which is characterized by qualitatively new level of development of innovation and information economy. Ukraine is of particular importance to the intensification of foreign trade relations with countries and regional economic groupings, which will help it to move forward in this transformation process.

The priority industries for our country are the production of space technology, powder metallurgy, the manufacture of welding equipment, the construction of heavy transport aircraft, shipbuilding, pipeline services, railways, motor transport and road transportation, production of organic and agricultural products in general, food industry. These trends and industries will have a medium-term effect. For successful integration into the system of international economic relations in today's conditions, Ukraine has the following advantages:

- 1) sufficiently high level of development of science;
- 2) geographical, transport and resource priorities;
- 3) the basic foundations of industry development;
- 4) in the past, the powerful and not fully dismantled potential of the military-industrial complex;

5) diligence as one of the features of Ukrainian mentality and a rather high qualification of production personnel;

6) cheap labor force.

Also there are some possible directions of Ukraine's integration into the world community:

- development of industrial cooperation between enterprises of Ukraine and other countries;

- attraction of foreign investments;

- development of scientific and technical cooperation;

- increase of export of products and services;

- participation in international scientific-technical, financial-credit and other organizations. A clear strategy is needed to overcome the problems and realize opportunities for joining the world economic community [1, p.200].

Ukraine's interaction with European economic institutions.

Modern Ukraine has six key vectors for the development of international economic integration: the European Union (EU), the Commonwealth of Independent States (CIS), the economic and political union of Georgia, Ukraine, Azerbaijan and Moldova (GUAM), the Single Economic Space (SES), the Black Sea Economic Cooperation (BSEC), World Trade Organization (WTO). In addition to the mentioned general, Ukraine has numerous smaller-scale agreements implemented on the meso-level ones, in particular concerning cooperation between the border regions, that is, according to the territorial criterion, or in various economic branches, that is, according to a functional factor. But the six vectors listed are the main ones. They form the external connections of the state at the macroeconomic level. From their realization fully depends on the possibility of effective economic development [5, p. 155-158].

Today, Ukrainian goods in the world market are characterized by still low competitiveness, which holds back the growth of exports and narrows both domestic and foreign markets. Liberalization of foreign economic activity promotes penetration into the domestic market, as a rule, of low-quality, but cheap goods,

which gradually inhibits national production, transforming Ukraine into the periphery of the world economy. Today, almost half of Ukraine's total exports are products of the metallurgy and chemical industry. For the future in Ukraine it is expedient to develop those industries that have an accelerated turnover of capital and provide the needs of the population. These include food and light industry, as well as industries that provide them with raw materials and their respective infrastructure [3, p. 111-118].

The development of these industries depends to a certain extent on imports of both raw materials and the introduction of advanced technologies. Therefore, in the long term it is expedient to expand the activity of joint international enterprises and to create its own material and technical and raw material base. Particular attention deserves the development of the agrarian sector, which is a raw material base for both the light and food industry. The largest export-oriented complex of Ukraine in the agrarian sector is the sugar beet complex. In 1990, Ukraine produced more than 7 million tons of sugar, three quarters of it went for export outside of Ukraine. Currently, sugar is produced less than 2 million tons. In the future, with the development of the sugar production complex, it can become the main export of agricultural products [3, p. 234].

Ukraine is traditionally considered a country with a great scientific, technical and intellectual potential. However, in recent years, the export of high-tech industries has shrunk. Expansion of production of high-tech products would have a positive impact on the preservation of intellectual potential, although in economic relations with foreign countries, Ukraine uses scientific and technological cooperation, which includes trade in patents, licenses, etc [4, p. 56].

Ukraine's foreign economic relations should be guided by an increase in the share of exports of finished goods and a significant reduction in supplies of raw materials. In the structure of imported goods, products that are not produced in Ukraine, or produced in limited quantities and are necessary to meet the needs of the domestic consumer and the issuance of expert goods, prevail. Today, our country is largely dependent on the supply of fuel and energy resources, as well as medicines,

non-ferrous metals, equipment, components, in which the state does not provide its own needs at the expense of its own production [5, p. 153-155].

Ukraine imports individual food products and processed products. Therefore, it is vitally important for Ukraine to provide itself with alternative sources of supply of electronic carriers and to have their own markets for the sale of goods in the production and manufacturing sectors.

In order to strengthen the mechanism of state regulation of import policy, measures are required to ensure the diversification of sources of supply of products of industrial and technical purpose, in the first place of critical import products. This will reduce dependence on monopoly suppliers, and will strengthen the protection of domestic producers in the domestic market, stimulate the import of modern equipment, machinery, mechanisms and quota technologies.

For Ukraine, the strategic goal should be the transition from the export of raw materials to the export of finished products [1, p. 344].

The program for the stabilization and development of foreign economic relations should include an assessment of the capabilities of Ukraine's current export potential, priority import needs. Therefore, the strategic directions of the state's activity should be:

1. Increasing and expanding the production of competitive products;
2. Effective use of specific rates of import duty on imported goods in order to protect its own producer and strengthen the control over the quality of imported goods;
3. Provision of appropriate privileges and assistance to domestic commodity producers engaged in the export of products and investing in the industry and production, by reducing tax pressure, facilitating the receipt of loans, implementing actively) customs and tariff policy;
4. Development of a comprehensive national strategy for the economically balanced development of industrial production with the prioritization of scientific and technological, export-oriented development and support of producers working in the sectors exporting these products;

5. The introduction in the export-import operations of the mechanism of such counter-purchases, in which the import of any product is carried out on the condition of counter-export of products from the importing country [4, p. 76-89].

As we see, today all the countries of the world are, or to some extent, involved in integration processes in foreign economic activity. This process is global in nature. Experience shows that today the most developed countries in the world receive the greatest effect. Economically weaker countries are extremely vulnerable and often vulnerable to global economic, financial, technological and other factors. All this requires the creation of national and international mechanisms that would reduce the negative impact of globalization on the national and world economic markets [2, p. 300-307].

References:

1. Багрова І.В., Гетьман О.О., Власюк В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. – К.: Центр навчальної літератури, 2015. – 384 с.

2. Білоус О.Г. Економічна система глобалізму: Монографія. – К.: КНЕУ, 2016. – 360с.

3. Бобина М. Стратегические альянсы в глобальной экономике. //Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – №11. – С. 107.

4. Булатов А.С. Мировая экономика. -М.: Юрист, 2015. – 734с.

5. Смирнова К. В. Європейська інтеграція та Україна. – Право України. – 2015. – № 4. – С. 153–158.

ВПЛИВ ПОГЛИБЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ НА РОЗВИТОК ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ

Розвиток прикордонних територій на сучасному етапі є надзвичайно важливим для України, особливо в контексті поглиблення євроінтеграційних процесів та підписання Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом. Прикордонні регіони є своєрідними «воротами» в ЄС, які першими відчувають на собі вплив інтеграції.

Підписання Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом створює рамки для співпраці з метою поступової інтеграції економіки до внутрішнього ринку ЄС, що передбачає значну лібералізацію торгівлі товарами, послугами, руху капіталу, а також комплексну гармонізацію правил ведення бізнесу з нормами ЄС.

З метою дослідження впливу процесів євроінтеграції в контексті підписання Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом автором в колективі науковців ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І.Долішнього НАН України» було проведено експертне опитування органів влади шести прикордонних областей, які межують з Європейським Союзом. Експертами виступили представники районних державних адміністрацій та міських рад великих міст.

Одним із запитань анкети було «Чи впливає підписання Угоди (в тому числі створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ)) на розвиток вашого району (міста)?». 19,4% опитаних відповіли, що вплив є значним. 50,7 % переконані, що впливає незначно. 29,9% впевнені, що не впливає. Тобто можна констатувати, що влада усвідомлює в переважній більшості (приблизно 70% опитаних) вплив підписання Угоди на розвиток

прикордонних регіонів. Проте факт обрання більшістю відповіді щодо незначного впливу свідчить про недостатнє використання можливостей, які відкриваються із підписанням Угоди про асоціацію. Частково дана проблема може бути викликана недостатнім інформуванням щодо сутності та переваг Угоди.

Цікавим є той факт, що чим далі від кордону з ЄС, тим більш песимістичними є погляди щодо впливу Угоди. Так максимальний відсоток (в розрізі областей) тих, хто вважає, що впливу немає спостерігається в Одеській області. Інші області максимальні бали віддають питанню щодо незначного впливу (рис.1).

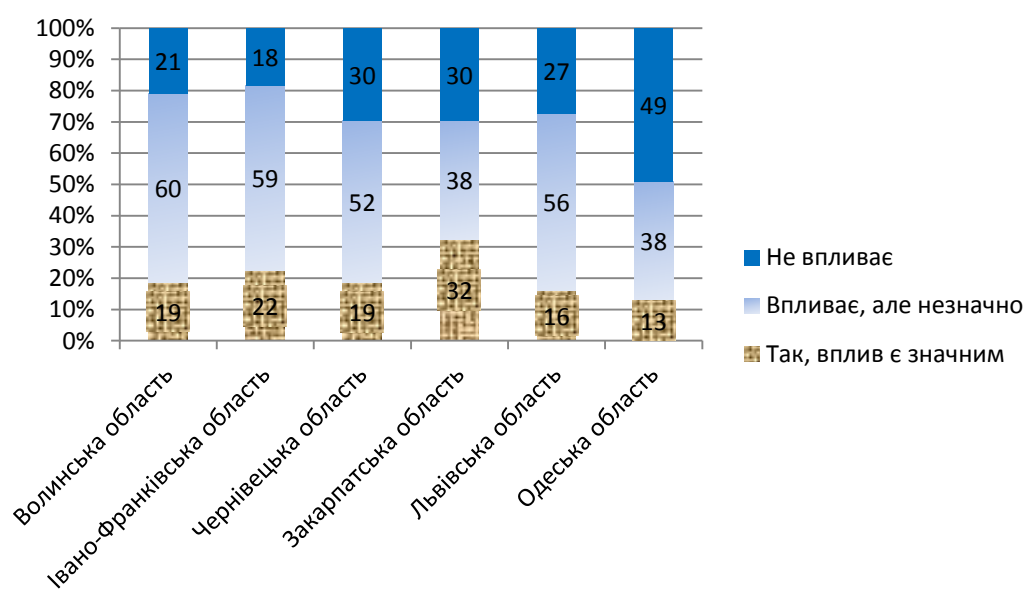


Рис.1. Оцінка експертами впливу Угоди на розвиток їх району (міста) в розрізі областей

Якщо розглянути відповіді на поставлене запитання в розрізі районних державних адміністрацій та міських рад, то найбільше відповідей щодо незначного впливу угоди (51% і 48% відповідно). Щодо результатів на рівні РДА, то тут більшість на другому місці відповіла «не впливає» (31%), тоді як на рівні міських рад обрали відповідь «вплив є значним» (27%).

Оцінка впливу Угоди на розвиток їх району (міста) в розрізі районних державних адміністрацій та міських рад та областей демонструє дуже різні результати. Так у Львівській області найбільше відповідей щодо відсутності

впливу на рівні міських рад, в Одеській області – на рівні РДА, Івано-Франківська область відмітила незначний вплив на рівні міських рад, Волинська і Чернівецька – незначний вплив на рівні РДА. Закарпатська область вказала на значний вплив на рівні міських рад.

Щодо визначення сфер, на які найбільше вплинуло поглиблення процесів євроінтеграції в контексті підписання Угоди, то найбільше відповідей набрала інвестиційна, зовнішньоекономічна та економічна сфери, що є логічним зважаючи на основні завдання Угоди. Науково-технічна сфера отримала найменше голосів і це в певній мірі є негативним фактором, який свідчить про недостатній рівень наукової та технічної складової економічного розвитку регіонів та низьку частку доданої вартості і переважно сировинне спрямування (рис. 2).

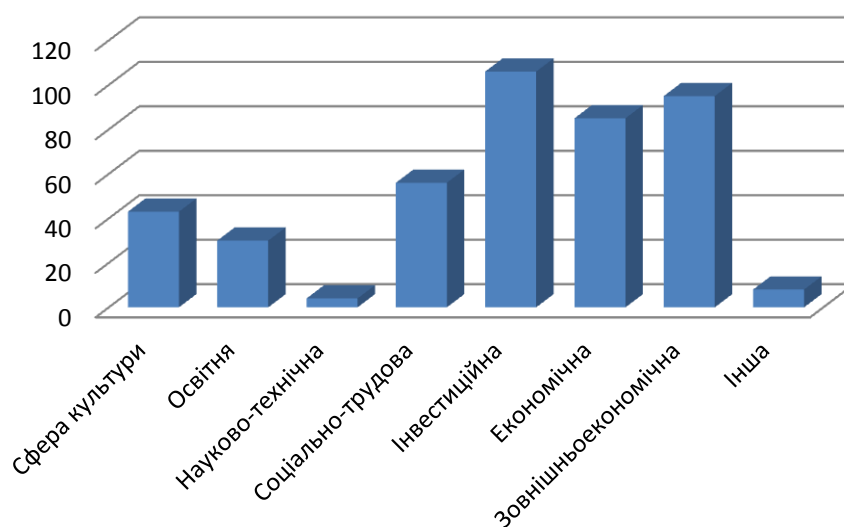


Рис. 2. Сфери розвитку, на які, на думку опитаних, найбільше вплинуло поглиблення процесів євроінтеграції в контексті підписання Угоди

В розрізі областей, експерти Волинської та Чернівецької областей вважають, що найбільше вплине поглиблення процесів євроінтеграції на сферу зовнішньоекономічної діяльності. Закарпатська, Львівська, Одеська найбільше голосів віддали за сферу інвестицій. В Івано-Франківській області ці дві сфери отримали однаково найбільшу кількість голосів. Науково-технічна сфера всіма областями (за винятком Львівської) вважається сферою, на яку найменше

впливає поглиблення процесів євроінтеграції. Низькі результати також отримали освітня та сфера культури (рис.3).

Якщо аналізувати сфери розвитку, на які найбільше вплинуло поглиблення процесів євроінтеграції в контексті підписання Угоди в розрізі РДА та міських рад, то лише за одну сферу – соціально-трудова РДА віддали більшу кількість голосів, ніж міські ради (рис.4). Науково-технічна і економічна сфери були оцінені майже однаковим % голосів. Решту сфер отримали більше голосів міських рад.

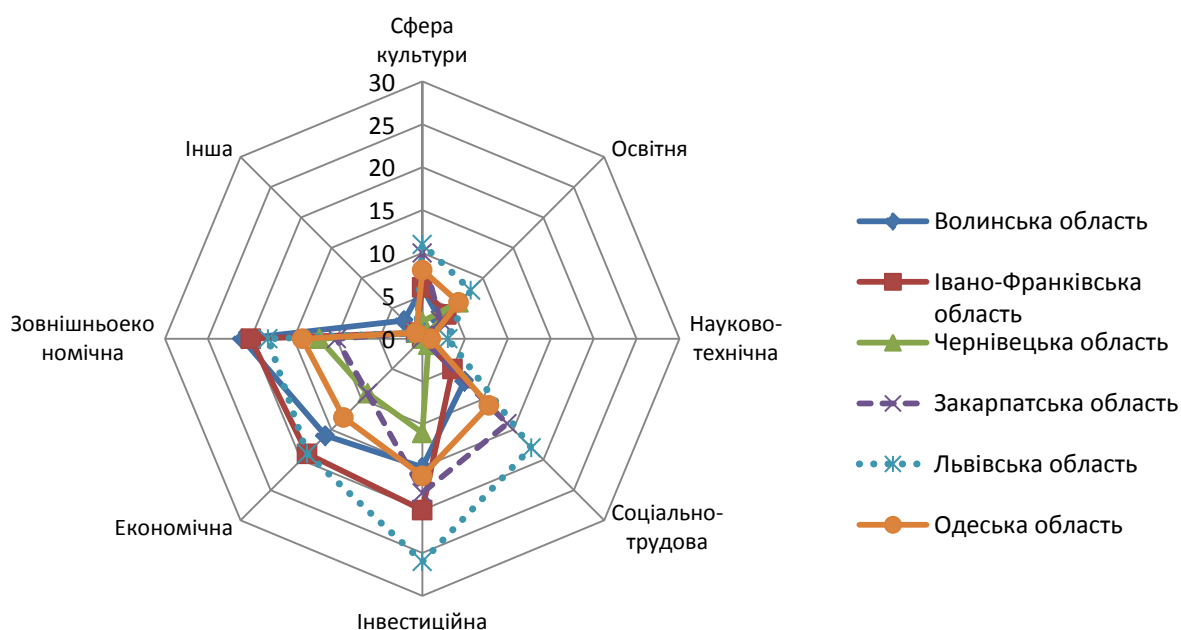


Рис. 3. Сфери розвитку, на які, на думку респондентів, найбільше вплинуло поглиблення процесів євроінтеграції в контексті підписання Угоди в розрізі прикордонних областей

Щодо впливу фактору близькості кордону, то райони Волинської, Львівської, Івано-Франківської Чернівецької областей, які належать до 1 рівня віддаленості (0-50 км. від кордону) серед сфер, на які найбільше впливає Угода, відзначають зовнішньоекономічну, адже близькість до кордону зумовлює активніший розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Інвестиції є пріоритетною сферою для районів 3 рівня (150 і більше км.) Волинської, Львівської, Івано-Франківської та 2 рівня (50-100 км.) Львівської та

Чернівецької областей. Інвестиційну сферу також обрали органи влади 1 рівня Закарпатської області.

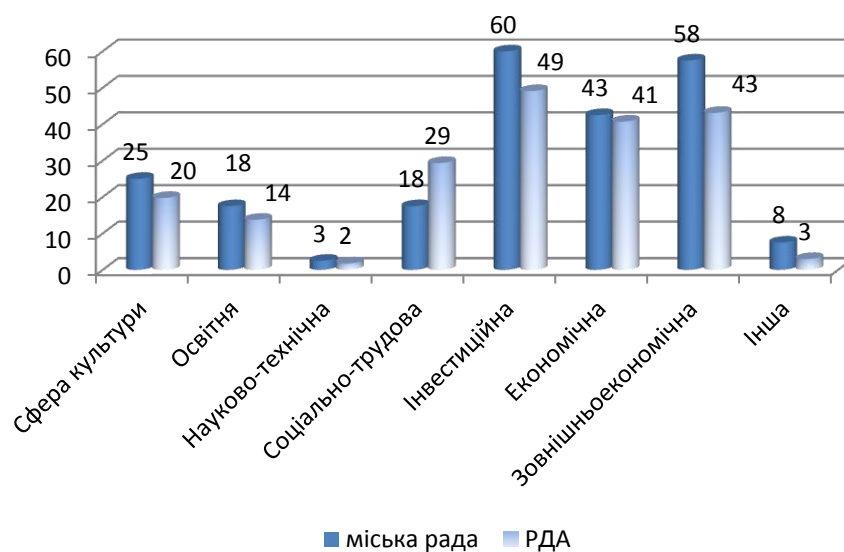


Рис.4. Сфери розвитку, на які, на думку опитаних, найбільше вплинуло поглиблення процесів євроінтеграції в контексті підписання Угоди в розрізі РДА та міських рад, %

Підсумовуючи проведене дослідження, можна стверджувати, що підписання Угоди про Асоціацію з Європейським Союзом впливає на розвиток прикордонних регіонів. Значних економічних результатів ще немає через малий термін дії Угоди, проте вже спостерігаються певні позитивні тенденції. Суспільство починає усвідомлювати цей вплив і користуватися перевагами та можливостями, які відкриває Угода для України.

Пітин Д. О., студентка
кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Інституту економіки і менеджменту
Національного університету "Львівська політехніка»

Лакіза В.В., старший викладач
кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Інституту економіки і менеджменту
Національного університету "Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ГРОШОВОЇ РАДИ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ РІВНОВАГИ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

Стан платіжного балансу та його окремих складових має велике значення з точки зору макроекономічної рівноваги в цілому. Тому зовнішня рівновага економіки, стан торгового і платіжного балансів, рівень валютного курсу є пріоритетними цілями макроекономічної політики держави.

Система валютної ради означає режим стовідсоткового резервування національної валюти при жорсткому обмінному курсі щодо певної іноземної валюти, зафіксованому у відповідному законі. Грошова база повинна повністю покриватися чистими валютними резервами центрального банку. Центральний банк не має повноважень проводити операції на відкритому ринку, тобто не має права придбати будь-які внутрішні активи (державні цінні папери), оскільки при цьому на дану суму зменшуються його валютні резерви. Також центральному банку заборонено надавати кредити у будь-якій формі уряду і комерційним банкам. При застосуванні стратегії валютної ради процентні ставки визначаються виключно на ринку, а національна валюта стає повним еквівалентом вільноконвертованої валюти (залежно від вибору валюти прив'язки) [3].

Інституційні рішення, як грошова рада, покликані нейтралізувати вплив дестабілізуючих суспільно-політичних чинників (популізм, корпоратизм,

політичні антагонізми, корупція) і забезпечити оптимальне поєднання довготермінових економічних орієнтирів з короткочасними політичними інтересами. Інституції автоматично не гарантують економічного процвітання, але їхній вплив на процес прийняття рішень, наслідки економічної політики, перебіг політичних подій потенційно повинен прискорити досягнення певного рівноважного темпу зростання доходу, не виключено, що й через надійні гарантії цінової та грошової стабільності. Використання інституційних рішень недвозначно сприяє гальмуванню процесу інфляції. Передусім це пояснюється підвищеною довірою до економічної політики, яку створюють інституційні рішення. Матеріальним виявом зазначеної довіри найперше слугує стабільність обмінного курсу національної грошової одиниці [1; 2].

Головна перевага грошової ради полягає в надійному захисті монетарної політики від будь-яких проявів політичного втручання. Не маючи можливостей монетизації дефіциту бюджету, уряд змушений проводити щонайменше відповідальну фіскальну політику, а комерційні банки не можуть розраховувати на пільгові кредити рефінансування центрального банку. Це дозволяє подолати становище, коли члени уряду замість того, щоби відстоювати добробут населення, задля задоволення особистих благ лобіюють інтереси представників олігархічних структур.

Потенційними обмеженнями грошової ради є: можливість значного підвищення реального обмінного курсу; втрата монетарних інструментів адаптації до несприятливих макроекономічних шоків; висока ймовірність значних коливань у пропозиції грошової маси. Окрім того, впровадження грошової ради вимагає дотримання низки економічних (наявність значних валютних резервів), політичних і соціально-психологічних умов, що справедливо розглядаються істотною перешкодою для використання грошової ради в країнах з перехідними економіками [4].

Послідовність вирівнювання платіжного балансу наведена нижче

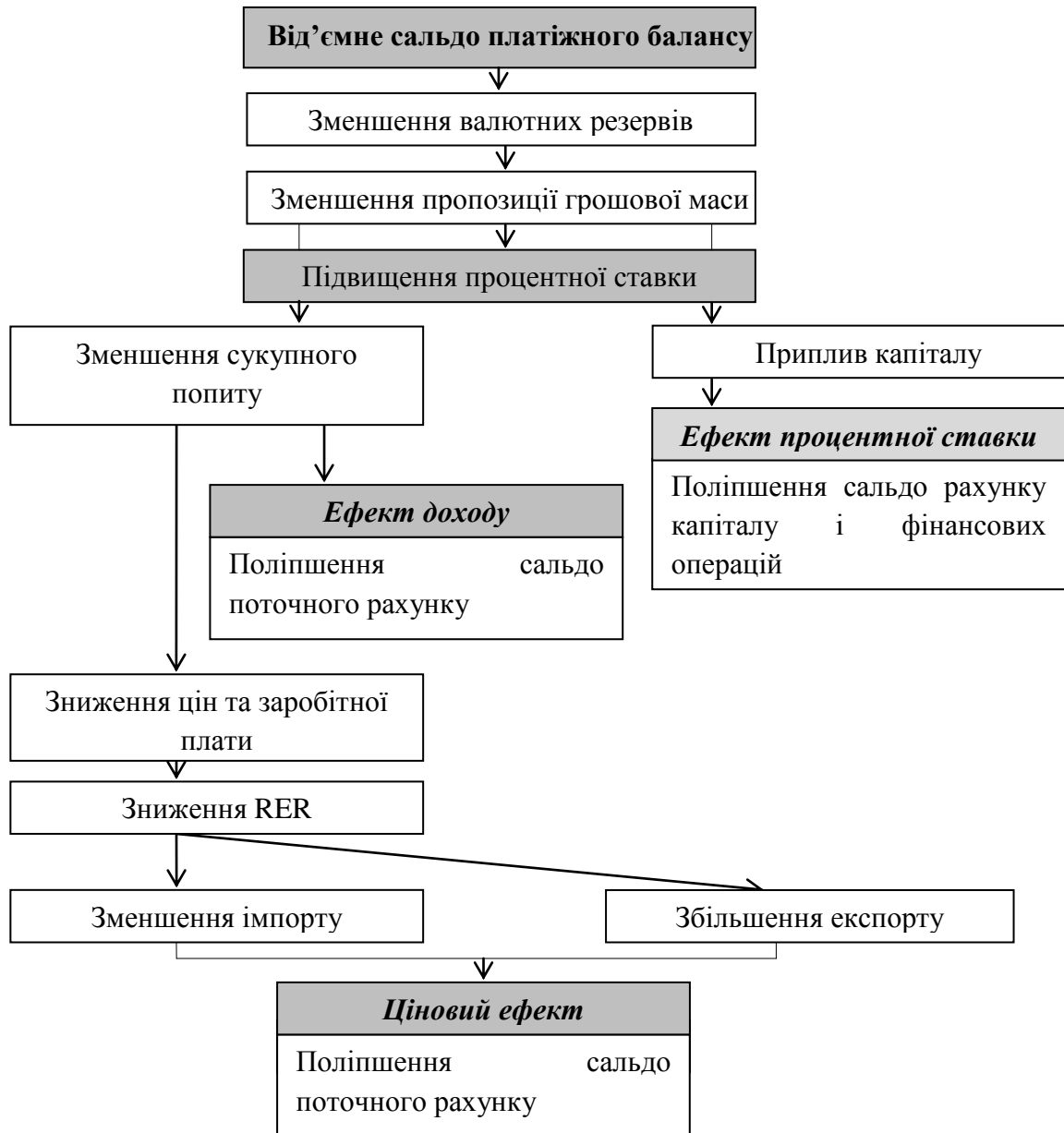


Рис 1. Послідовність вирівнювання платіжного балансу для фіксованого обмінного курсу [3, ст.225]

Проаналізувавши наведену схему вирівнювання платіжного балансу можна дійти таких висновків: безпосереднім наслідком перевищення обсягів імпорту над експортом (поточний рахунок), відпливу капіталу (рахунок капіталу і фінансових операцій) стає збільшення попиту на іноземну валюту. Для підтримання фіксованого обмінного курсу центральний банк продає валютні резерви. Наступне стиснення грошової маси підвищує процентні ставки. Це стимулює залучення іноземного капіталу (ефект процентної ставки) і зменшує сукупний попит, що обмежує обсяги імпорту (ефект доходу). Водночас зниження цін і заробітної плати поліпшує цінові співвідношення у

зовнішній торгівлі (ціновий ефект). Амплітуда зазначених змін залежить від структурних характеристик національної економіки та способу прикріплення грошової одиниці [3].

Отже, грошова рада є ідеально прозорою внаслідок відсутності суб'єктивного чинника у формуванні пропозиції грошової маси (цей показник залежить виключно від валютних резервів) та високої інформативності (дані про валютні резерви публікуються щоденно). Зрозумілі правила монетарної політики, прозорість, захист від політичного втручання ефективно нейтралізують інфляційні очікування і підвищують довіру до економічної політики уряду загалом та фіксованого обмінного курсу зокрема. Ступінь довіри додатково підвищується ускладненою процедурою зміни обмінного курсу. Девальвація не виключається, однак її проведення потребує щонайменше ухвали парламенту. Така законодавча норма усуває політично мотивований волюнтаризм, а неминучий суспільний резонанс сам по собі захищає від поспішності. У принципі ступінь жорсткості інституційного рішення, що відповідає конкретним економічним та політичним умовам конкретної країни, залежить від глибини кризових явищ та низки передумов (рівень валютних резервів, політичні антагонізми, присутність міцної виконавчої влади тощо). Для України оптимальним можна вважати надання додаткових гарантій незалежного статусу Національного банку [4].

Література:

1. Cordoba J. Mexico. In *The Political Economy of Policy Reform*. J. Williamson (ed.). — Washington: The IIE, 1994
2. Naim M. *Latin America's Journey to the Market: From Macroeconomic Shocks to Institutional Therapy*. — San Francisco: ICS Press, 1995.
3. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика: [Підручник] / В. О. Шевчук. — К.: Знання, 2008. — 663 с.
4. Шевчук В. О. Платіжний баланс, економічне зростання і стабілізаційна політика / В. О. Шевчук. — Львів: Кальварія, 2008. — 734 с.

Пурій Г.В., к.е.н.,

доцент кафедри міжнародної економіки,

Мухіна Є. О., студентка,

спеціальність «Міжнародна економіка»

ДВНЗ «Київський національний економічний

університет імені Вадима Гетьмана»

Криворізький економічний інститут

ДІАГНОСТИКА СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПОТОКІВ УКРАЇНИ

Кризовий стан економіки України, зумовлений комплексом зовнішніх та внутрішніх чинників, як структурного, так і тактичного характеру, обумовлює постійні трансформаційні зрушення. Вивчення проблеми глобалізації показує, що вона має цілу низку переваг: полегшується господарська взаємодія між державами, створюються умови для безперешкодного доступу країн до передових досягнень людства в економічній та науковій сферах, нівелювання рівнів розвитку різних регіонів. Водночас для багатьох держав, включаючи й Україну, глобалізація створює чимало труднощів і ризиків, які виникають передусім через різке зниження економічного потенціалу країни, спричинене перебудовою економіки на ринкові принципи; дезінтеграційними процесами на постсоціалістичному просторі, а також недостатньою підготовленістю національних економічних, адміністративних та правових систем.

Сучасна глобалізація, що вже досягла високого ступеня взаємозалежності, уявляється процесом перетворення регіональних соціально-економічних систем на єдину всесвітню систему, котра розвивається на базі уніфікованих закономірностей.

З одного боку, глобалізація сприяє прискореному розвитку продуктивних сил, науково-технічному прогресу, все інтенсивнішому спілкуванню держав і народів. У такий спосіб вона об'єктивно сприяє створенню людством ресурсної

бази й інтелектуального потенціалу для забезпечення економічного розвитку на якісно новому рівні. Зростання взаємозалежності країн і народів у всіх сферах буття допомагає й формуванню нових політичних підходів, націлених на створення демократичних багатосторонніх механізмів керування міжнародною системою.

Водночас процеси глобалізації, які в основному розвиваються стихійно, без колективного скеровуючого впливу світового співтовариства, збільшують цілу низку застарілих економічних проблем, породжують нові ризики й виклики.

На сучасному етапі розвиток усіх країн і секторів світового господарства визначається процесами глобалізації та посиленням економічної взаємозалежності держав. Принципово нові інформаційні технології і засоби комунікації, прискорена лібералізація ринків товарів, послуг і фінансів різко збільшили швидкість економічних процесів та зменшили ступінь свободи у господарській діяльності. Україна має стратегічну мету – європейську інтеграцію, тому повинна враховувати ці тенденції.

Міжнародна торгівля будь-якої держави виступає як невід’ємна складова частина національної економіки, джерело одержання іноземної валюти, фактор інтеграції країни в систему світового господарства.

Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 1) експортом (експорт товарів) визнається - продаж товарів українськими суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб’єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [1].

Імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, низку переваг та можливостей.

Відносний (стосовно величини імпорту) дефіцит експортного потенціалу, інакше кажучи - від’ємне сальдо товарної торгівлі, може «гаситися» торгівлею послугами (як це відбувається в Україні, яка має чималий зиск від транзиту

своєю територією енергоносіїв зі сходу на захід), припливом капіталів та іншими засобами.

Основними партнерами у здійсненні експортних операцій у 2016 році для України були Росія, Білорусь, Польща, Туреччина, Італія, Індія, Китай, Німеччина, Угорщина [2]. Основними напрямками імпорту у 2016 р. для України стали були: Росія, Китай, Німеччина, Білорусь, Польща, США, Франція, Італія, Туреччина, Швейцарія (рис. 1) .

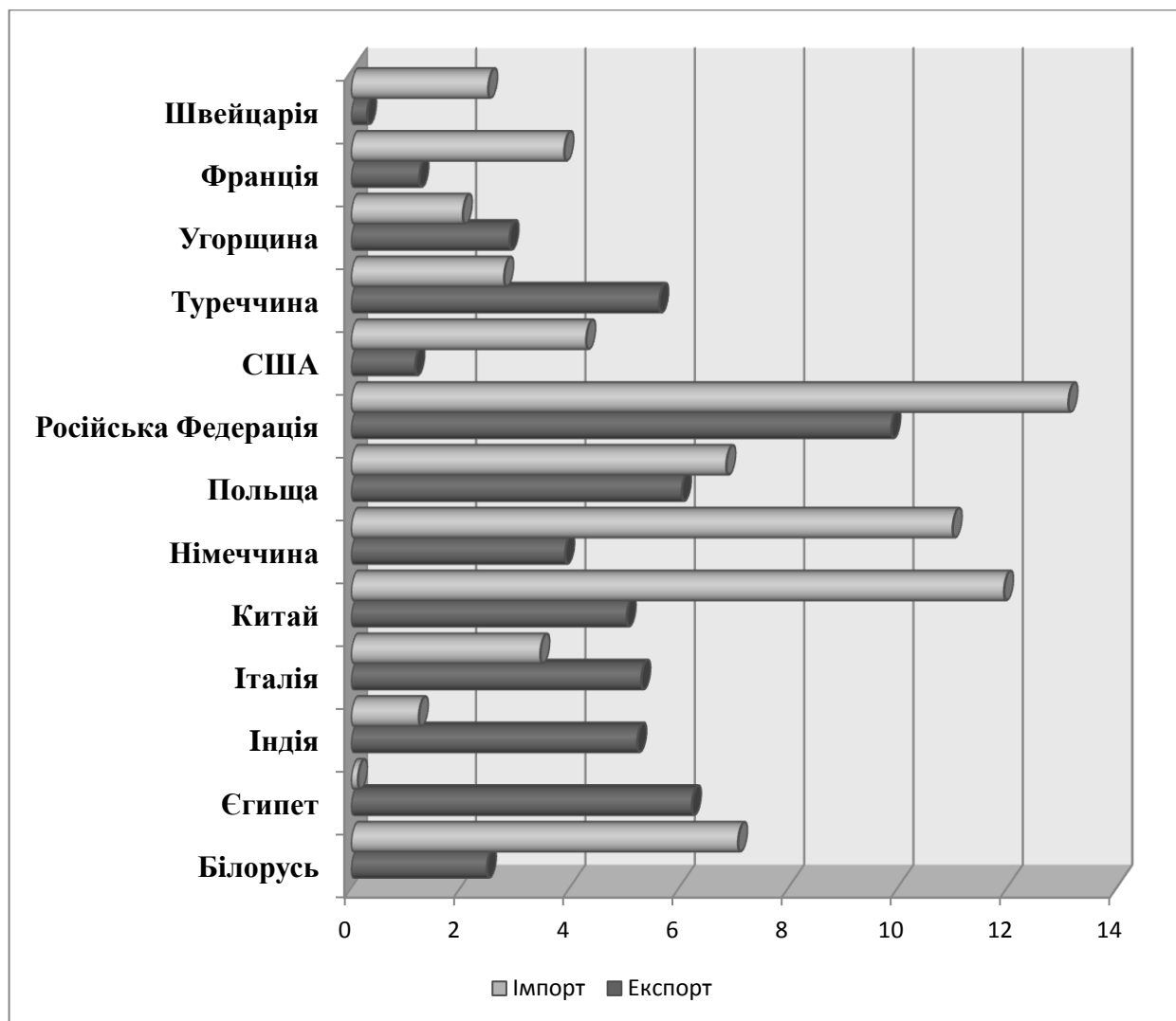


Рис. 1. Найбільші партнери України з експортно-імпоротної діяльності у 2016 р. [2], %

Традиційно основу українського експорту становили недорогочінні метали та вироби з них, продукти рослинного походження (переважно зернові культури), жири та олії тваринного або рослинного походження, машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання та ін.

Основними видами українського товарного імпорту у 2016 р. були жири та олії тваринного або рослинного походження (переважно риба і ракоподібні), взуття, текстильні матеріали та текстильні вироби, шкури необроблені, шкіра вичищена та різні промислові товари [2].

Значне перевищення експорту над імпортом зумовило формування негативного сальдо у 2016 р. (-2888086,02608 тис. дол. США) [2]. Від'ємне сальдо відзначено переважно за напрямками експортно-імпортних відносин із Швейцарією, Францією, США, Росією, Польщею, Німеччиною, Китаєм, Білорусією та ін. (рис.2).

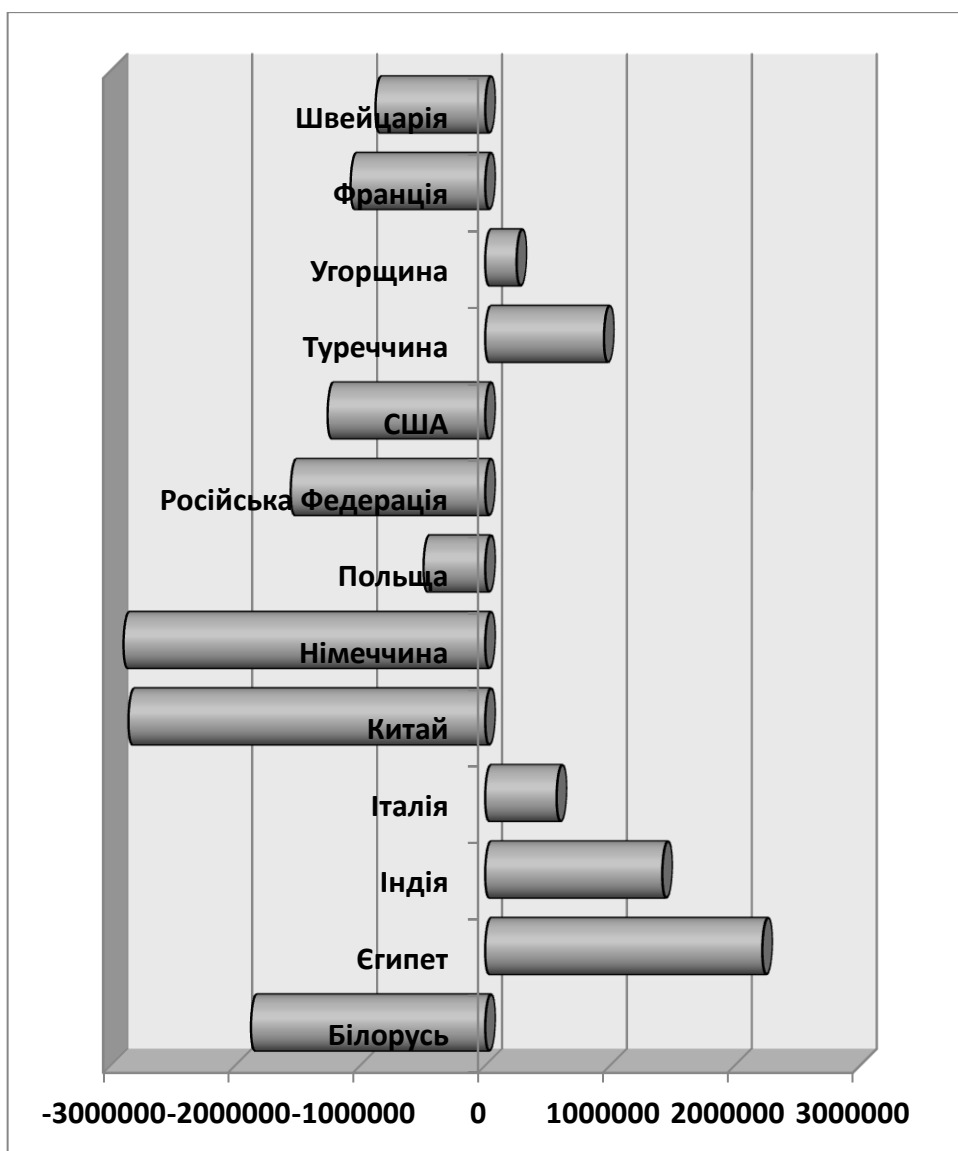


Рис. 2. Сальдо зовнішньої торгівлі товарами в Україні у 2016 р. [2], тис. дол. США

Отримані результати спонукають до проведення виваженої регіональної

політики з урахуванням необхідності модернізації легкої промисловості та розвитку експортного виробництва України.

Найголовнішою причиною, що стримує нині входження України до світового господарства, є дуже низька конкурентоспроможність її продукції на міжнародних ринках: більшість вітчизняних товарів не відповідають міжнародним стандартам.

З огляду на зазначене доцільним є проведення політика підтримки вітчизняних товаровиробників текстильної промисловості. Функціональною метою такої політики є створення оптимальних умов для виробництва високоякісних товарів із порівняно низькою собівартістю, що дало б змогу їм ефективно заповнювати вітчизняний ринок та конкурувати на зовнішніх ринках.

Література:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». ВВР, 1991, № 29, ст. 377 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Свіржевська В. В., студентка
кафедри економіки та управління
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Борисюк О. В., доцент кафедр
и економіки та управління
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ У СВІТІ

Характерною ознакою для процесів, які спостерігаються у суспільстві, є зміна пріоритетів подальшого розвитку економічних систем, яка, в свою чергу, вимагає переосмислення основних принципів і законів соціально-економічного поступу різних держав. Провідна роль у сфері цих трансформацій належить страхуванню, завданням якого є сприяння фінансовій безпеці та економічній стабільності в тій чи іншій країні, а також забезпечення страхового захисту від численних ризиків техногенного й природного походження. Страхування життя виступає однією зі складових системи страхування і вважається стратегічно важливим компонентом страхового захисту здоров'я і життя громадян. Разом з тим, завдяки акумулюванню значних фондів грошових коштів у формі страхових резервів із їх подальшою реалізацією у різні сектори економіки воно є потужним каталізатором розвитку держави [3, С. 165].

Для України – держави із соціальною спрямованістю, забезпечення більш ефективного функціонування ринку страхування життя є надзвичайно важливим завданням. Таке твердження можна пояснити тим, що з одного боку, це дозволить їй надалі виконувати поставлені перед країною завдання соціального характеру, а з іншого, – активізує діяльність галузей, супутніх із ринком страхування життя. Із врахуванням того, що в Україні даний сегмент ринку не повною мірою виконує вказані функції і надходження страхових премій зі страхування життя не перевищують 4% від надходження страхових

премій по страховому ринку в цілому, для реалізації цих умов необхідно здійснити аналіз закономірностей зарубіжного розвитку страхування життя з метою оптимізації вітчизняної сфери страхування [1, С. 34].

Таким чином, у Німеччині страхування життя виступає найпоширенішим інструментом забезпечення в старості. Проте, існує ряд країн, таких як, наприклад, Великобританія в Європі, Японія в Азії, в яких добровільне страхування життя відіграє ще більшу роль, що пов'язано зі спектром послуг та рівнем ефективності державних систем забезпечення в старості.

У країнах Центральної Європи, які є учасниками ЄС, страхові ринки, а також їхні організаційні та правові умови в останні роки значною мірою наблизилися до стандартів ЄС. Окрім цього, економічний розвиток став наслідком підвищення купівельної спроможності, а це, в свою чергу, сприяло укладенню ще більшої кількості договорів страхування для пенсійного забезпечення громадян [2, С. 8].

В країнах світу з розвиненою економікою страхування життя, займаючи від 40% до 60% (у 2013 р. - 57,34 %, у 2014 р. - 58,08 %, у 2015 р. - 57,15 % та у 2016 р. - 56,82 %) страхового ринку, виконує не тільки функцію страхового захисту громадян і забезпечення високих стандартів їх життєвої діяльності, а й функцію накопичення грошових коштів, які реалізуються в інвестування економіки.

Лідером на світовому ринку страхування життя у 2012 р. була японська страхова компанія Japan Post Insurance, обсяг накопичених страхових премій якої становив 1083,0 млн. дол. США. Найбільшу питому вагу у співвідношенні із ВВП ринок страхування життя у 2015 р. займали розвинуті країни Азіатського регіону (9,09 %), Західної Європи (5,58), Північної Америки (3,57 %), та Океанії (2,62 %). Найменший обсяг даного показника спостерігалось в країнах Африки (2,53 %), Латинської Америки та Карибському регіоні (1,28 %), а також Центральної та Східної Європи (0,57 %) [4].

В Україні обсяг страхових премій до ВВП у 2004 р. становив 0,01 %, а у 2015 р. зріс до 0,78 %. Лише за 9 місяців 2015 р. на вітчизняному страховому ринку було акумульовано 1971,8 млн. грн. валових страхових премій, а це, в свою чергу, свідчить про те, що довіра громадян до такого типу фінансових структур частково відновилась.

В Україні загальна кількість застрахованих осіб станом на 2013 р. становила 2,89 млн. чол., у 2014 р. – 1,24 млн. чол., у 2015 р. – 4,16 млн. чол. та у 2016 р. – 4,48 млн. чол [4].

Незважаючи на деякі позитивні зрушення у розвитку вітчизняного ринку страхування життя, слід відмітити, що його питома вага у світових масштабах чи у порівнянні із його обсягом розвинених країн є «статистично невловимою, особливо із врахуванням географічного місця розташування України, чисельності населення, а також економічного потенціалу» [5, С. 14].

Таким чином, негативними чинниками, які стримують розвиток ринку страхування життя в Україні є [3, С. 44]:

- недосконалість захисту прав споживачів, які користуються страховими послугами;
- зосередження страхової діяльності переважно на страхуванні майна юридичних осіб, а також незначний обсяг клієнтської бази страховиків;
- нерозвиненість недержавного пенсійного забезпечення, довгострокового страхування життя, а також відсутність правового регулювання діяльності страховиків у межах обов'язкового медичного страхування;
- недостатня кількість надійних фінансових інструментів для здійснення інвестиційної діяльності;
- використання страхового ринку суб'єктами господарської діяльності з цілями витоку коштів за кордон й оптимізації оподаткування;
- низький рівень страхової культури населення.

У зв'язку з цим, виникає необхідність оптимізації сфери страхування життя. При цьому необхідно забезпечити:

1) політично-економічну стабільність в країні та завершення процесів приватизації в розрізі основних галузей національного господарства, адже реалізація страхового захисту можлива тільки для власника певних економічних благ і лише при ефективному функціонуванні фінансової системи;

2) посилення співпраці страхових компаній та держави через розробку програм додаткового соціального захисту громадян;

3) вдосконалення механізму управління ризиками в напрямі максимальної автоматизації страхування життя;

4) підвищення якості страхової продукції у сфері страхування життя, а також кваліфікації страховиків у цій сфері страхування, особливо медичних андеррайтерів;

5) розвиток відносин у розрізі страхового посередництва в частині сприяння діяльності страхових брокерів зі страхування життя [1, С. 73-75].

Отже, досвід розвинених країн свідчить, що страхування життя є важливою галуззю страхового ринку, яка є гарантом значної частини довгострокових інвестицій в межах національної економіки, а також сприяє підвищенню її конкурентоспроможності. Попри значний потенціал страхування життя для економічного розвитку країни, на сучасному етапі роль вітчизняного ринку страхування залишається дуже незначною.

Література:

1. Артюх. Т. М. Страхування життя в умовах сучасного страхового ринку України [Текст] / Т. М. Артюх // Фінанси, облік і аудит. – 2015. – № 18. – 134 с.

2. Борисюк О.В. Імплементация зарубіжних моделей соціального страхування до вітчизняних реалій / О.В. Борисюк // Молодий вчений. - Випуск №4.4.(44.4) – квітень 2017. - С. 5-8.

3. Залетов. О. М. Убезпечення життя [Текст] : монографія / О. М. Залетов. – К. : Міжнародна агенція “БІЗОН”, 2013. – 688 с.

4. Звіти про основні показники розвитку страхового ринку України та світу за 2011-2015 рр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.dfp.org.ua>.

5. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. — Луцьк : ПП Іванюк , 2013. — 273 с.

Сичова М.В., студентка

Національний авіаційний університет

Науковий керівник: Остапенко Т.Г. к.е.н.,

доцент кафедри зовнішньоекономічної

діяльності підприємств

Національний авіаційний університет

ПЛАНУВАННЯ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ГАЯ-АГРО»

Сучасні процеси глобалізації світового економічного розвитку не обминають і Україну, яка поступово інтегрується до міжнародної економіки. Основним суб'єктом сучасних міжнародних економічних відносин виступає підприємство як ключова ланка ринкової економіки. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є важливою і невід'ємною сферою господарської діяльності, яка при ефективному використанні усього комплексу сучасних форм і методів міжнародного бізнесу здатна позитивно впливати на технічний рівень виробництва, його ефективність, якість продукції, що виробляється.

Досліджено, вихід підприємств на зовнішні ринки зазвичай є тривалим еволюційним процесом. Систематичне, поступове набуття досвіду в зовнішньоекономічній діяльності – найкращий, а в багатьох випадках і єдиний шлях до стабільного успіху. Потреба в нових теоретичних і практичних підходах до виходу підприємств на зовнішні ринки та формування ефективної

системи управління зовнішньоекономічною діяльністю посилила інтерес до удосконалення досвіду в даній галузі. Тому дослідження процесу виходу підприємств на міжнародну арену достатньо актуальні в сучасних ринкових умовах.

Виявлено, мотивами виходу підприємств на міжнародні ринки можуть бути [5]:

- подолання залежності від внутрішнього ринку, сезонних коливань попиту та розсіювання ризиків шляхом завоювання закордонних ринків;

- поліпшення завантаження наявних і додатково створюваних потужностей;

- зниження витрат на заробітну плату, сировину, транспорт, зменшення податкових виплат, зокрема шляхом використання різних форм виробництва продукції за кордоном, включаючи навіть реімпорт з відповідними ціновими пільгами для внутрішнього ринку;

- підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення ринкових позицій на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів тощо;

- компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту у відповідних країнах;

- подолання тарифних та нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва;

- активність зарубіжного конкурента і його успіхи на внутрішньому ринку змушують шукати власний спосіб виходу на зовнішню арену;

- забезпечення довгострокового успішного збуту і економічного зростання.

Проаналізовано, однією з ключових галузей економіки України, яка має величезний по-тенціал щодо виходу на світовий ринок є її агропромислові підприємства. Оскільки саме вони виконують важливу суспільну функцію – забезпечення населення продуктами харчування [1].

Доведено, розробка зовнішньоекономічної стратегії для агропромислових підприємств ускладнюється необхідністю врахування особливостей

формування кон'юнктури світових ринків, що значною мірою залежить від впливу природних чинників – сезонності, кліматичних умов, ймовірності стихійного лиха, а також змін у структурі попиту, пов'язаних з альтернативним використанням сільськогосподарської продукції, а саме злакових, цукру, насіння масляних культур та рослинних олій, для задоволення потреб швидкозростаючої індустрії біопалива. На сьогодні істотні обсяги експорту кукурудзи до США, пшениці та насіння рапсу у ЄС та цукру у Бразилію використовують для виробництва етанолу та біодизелю. Таким чином, зважаючи на прогноз щодо збільшення споживання біопалива у наступні 3 роки на 170%, варіативність у споживанні сільськогосподарської продукції стане вагомим фактором при розробці експортної стратегії вітчизняних підприємств [4].

За об'єкт дослідження виходу на зовнішній ринок було обрано агропромислове підприємство ТОВ «ГАЯ-АГРО». Основними видами діяльності товариства є вирощування зернових, технічних та решти культур, не віднесених до інших класів рослинництва, виробництво цукру.

Проаналізовано, що існують такі негативні аспекти зовнішньоекономічної діяльності для ТОВ «ГАЯ-АГРО» :

- низька ефективність функціонування цієї галузі порівняно з іншими країнами;
- невідповідність структури українського експорту попиту інших країн на сільськогосподарську продукцію ;
- недотримання міжнародних вимог виробництва аграрної продукції;
- низька якість продукції внаслідок того, що підприємство обмежено в фінансових та інформаційних ресурсах;
- у виробництві аграрної продукції переважно зайняті особи без належної фахової підготовки, внаслідок чого виготовлена продукція втрачає конкурентні переваги не лише на зовнішньому, а і на внутрішньому ринку [2].

Варто зазначити, щоб зменшити вплив негативних явищ, необхідно розробити заходи поліпшення державного регулювання аграрної сфери.

Головною метою державної політики в сфері агропромисловості повинна бути розбудова стабільного, експортоорієнтованого та конкурентоспроможного на зовнішніх ринках сектора економіки і створення для цього відповідних організаційно-економічних умов. Одним із першочергових завдань даної політики є формування ефективного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Виявлено, можливими шляхами підвищення конкурентоздатності ТОВ «ГАЯ-АГРО» і для інших агропромислових підприємств для виходу на зовнішній ринок є:

- налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку;
- поліпшення взаємозв'язків українських аграрних підприємств;
- налагодження співпраці підприємств агропромислового комплексу з науко-дослідними установами;
- відповідність вітчизняним стандартам продукції агропромислових підприємств вимогам стандартів Європейського Союзу;
- збільшення експортного потенціалу шляхом сприяння і впровадження систем управління якістю;
- покращення репутації України на міжнародному ринку як виробника екологічно чистої і безпечної продукції;
- організація міжнародних виставок, ярмарок, конференцій на території нашої країни та сприяння участі вітчизняних суб'єктів господарювання у таких заходах закордоном;
- збільшення обсягів державного фінансування наукових розробок в аграрній сфері тощо.

Дуже важливо створити необхідні умови для захисту вітчизняних аграрних підприємств та максимально можливого підвищення конкурентних переваг української сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках [3].

В результаті проведеного дослідження можна зробити такий висновок, що процес ведення бізнесу на міжнародних ринках істотно відрізняється від

управління діяльністю підприємства у вітчизняному економічному середовищі. Розширення діяльності за географічним критерієм вимагає від підприємств розробки детальної стратегії реалізації власних експортних амбіцій.

Специфіка зовнішньоекономічної стратегії агропромислових підприємств пояснюється виключним значенням його базису — сільського господарства - у вирішенні глобальної проблеми забезпечення продовольством, що обумовлює підвищений інтерес міжнародних організацій до регулювання відповідних ринків.

З урахуванням існуючих проблем виходу на зовнішній ринок агропідприємств видається доцільною реалізація заходів за такими основними напрямками, як: гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС, налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку, посилення кооперації аграрних підприємств різних форм власності, налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами тощо.

Варто зауважити, що лише таким чином підприємства агропромислового комплексу України зможуть зайняти конкурентоспроможне місце на світовому ринку аграрної продукції та міцно закріпити свої позиції.

Література:

5. Іщенко О.І. Вдосконалення регіонального розвитку агропромислового виробництва / О.І. Іщенко. – К.: Нора-прінт, 2016.- 252 с.

6. Кваша С.М. Трансформаційні перетворення в зовнішньоекономічній діяльності АПК / С.М. Кваша // Вісник аграрної науки. – 2015. – № 8. – С.71.

7. Кириленко В.В. Економіка / В.В. Кириленко. – Тернопіль: Економічна думка, 2014. – 193 с.

8. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія. - К.: КНТЕУ, 2016.

9. Рокоча В. В. Міжнародна торгівля: теорія та політика: навч. посібник. - К.: Таксон, 2016.

Гончарова М. Л., к. е. н., доц. кафедри управління
та фінансово-економічної безпеки,
ННІБТ «УАБС» СумДУ
Тарасова А. О., студентка групи МП. М -71а,
ННІБТ «УАБС» СумДУ

РЕФОРМУВАННЯ АПК УКРАЇНИ В БУРХЛИВИХ ПОТОКАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Сучасне суспільство розвивається під впливом різноманітних тенденцій, однією з яких є глобалізація. Під глобалізацією розуміється руйнація кордонів між країнами та формування єдиного глобального ринку.

Під глобальним ринком розуміється система обміну товарами та послугами між країнами, яка виникла на базі міжнародного поділу праці та міжнародних фінансових і валютно-кредитних відносин. Базове підґрунтя для формування світового ринку та процесів його трансформації у глобальний ринок започаткував розвиток міжнародного поділу праці. Світовий ринок виконує головну свою функцію, що полягає у здійсненні міждержавних переміщень товарів, послуг і факторів виробництва та фінансових ресурсів у межах світового масштабу.

В складі глобального світового ринку виділяють три великі групи глобальних ринків, до яких входять товарний, фінансово-грошовий та ринок праці. Усі вищезазначені складові є важливими деталями функціонування єдиної глобальної системи, що має назву глобальний ринок [1].

Глобальний агропромисловий комплекс виступає складовою глобального товарного ринку. Агропромисловий комплекс (АПК) виступає найбільшим міжгалузевим комплексом та об'єднає різноманітні галузі, що орієнтуються на виробництво та переробку сільськогосподарської сировини, отримання та збут готової продукції відповідно до потреб суспільства й попиту населення. У 60-70х роках ХХ ст. у світовому сільському господарстві розпочалася

агропромислова інтеграція, що полягала у об'єднанні двох відмінних галузей – промисловості та сільського господарства. Агропромислова інтеграція змогла подолати основні недоліки сільського господарства, що полягали у залежності від природно-кліматичних факторів та остаточно приєднала сільське господарство до процесів промислового виробництва. До складу АПК входять три сфери:

- галузі промисловості, що здійснюють постачання засобів виробництва для сільського господарства і пов'язаних з ним галузей, а також галузей, які забезпечують виробничо-технічне обслуговування сільського господарства;
- сільське господарство, що виступає основою АПК та вміщує в собі рослинництво, тваринництво, фермерські господарства та особисті підсобні господарства;
- галузі, які займаються переробкою та доведенням сільськогосподарської продукції до кінцевого споживача (процеси заготівлі, переробки, збереження, транспортування та реалізації).

Співвідношення між цими підсистемами у розвинених країнах становить приблизно 3:1:6 [2].

У світі серед повного переліку глобальних проблем виділяють дві глобальні проблеми, що тісно взаємопов'язані з АПК – демографічна та продовольча проблеми. Демографічна проблема полягає у несприятливих стосовно економічного розвитку динаміки населення та зрушення у його віковій структурі. У ХХ ст. темпи приросту населення значно зросли. Особливо гострою демографічна проблема стає тому, що 80% приросту населення світу забезпечується країнами, які розвиваються. Найбільший демографічний вибух припадає на країни Тропічної Африки, Близького та Середнього Сходу та меншою мірою в Південній Азії. Одним із наслідків демографічного вибуху є загострення продовольчої проблеми. Упродовж останніх 50-ти років у продовольчій сфері було досягнуто результату, що полягав у скороченні недоїдаючих та голодуючих удвічі. У той же час значна частина планети ще досі може відчувати дефіцит продукції харчування.

Чисельність потребує продуктів харчування перевищує 800 млн. осіб, тобто кожний сьомий відчуває брак продовольства. Найбільш нужденними країнами у плані продовольства є Того та Монголія [3].

Україна здавна важливу роль приділяла розвитку агропромислового комплексу. Динаміка обсягів аграрного експорту відображена на рисунку 1.1. З рисунку можна зробити висновок про досить високу активність України в розвитку агропромислової сфери, особливо останнім часом.

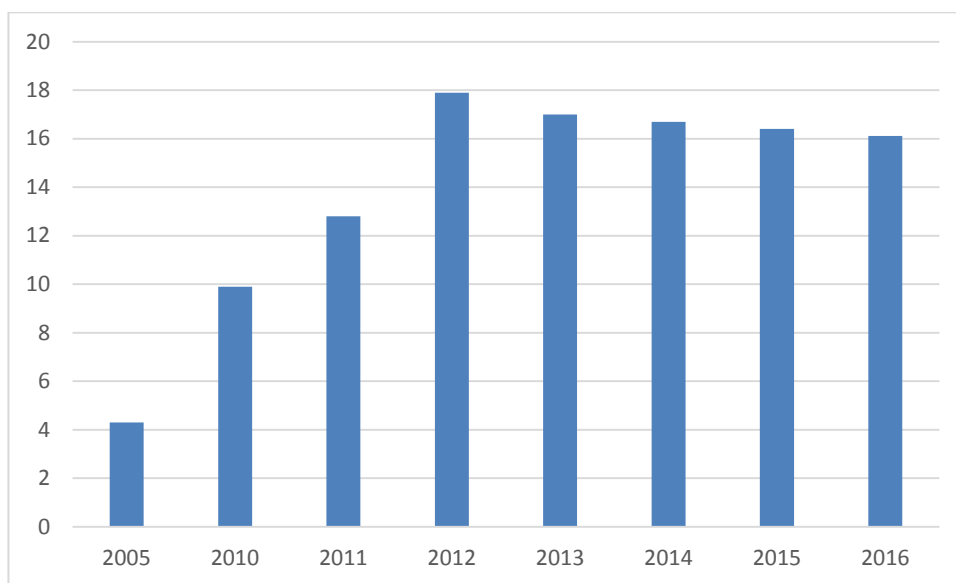


Рис. 1. – Обсяги аграрного експорту України у 2005-2010, млрд. дол. США

Одним із можливих шляхів вирішення глобальних проблем виступає нарощення обсягів виробництва продукції АПК. Оскільки світ знаходиться під впливом глобалізаційних процесів, то і відбувається зближення АПК України з стратегічними партнерами – країнами ЄС. Одним з невеликих таких кроків зближення є входження до складу Світової організації торгівлі. Позитивні характеристики зближення України із СОТ передбачають руйнацію митних формальностей між Україною та ЄС та забезпечують можливості безперервної торгівлі, також визначають можливість лідерства України стосовно експорту зерна, соняшника та соняшникової олії. З іншого боку є також негативні наслідки, до яких відносять:

- прискорення темпів зростання рівнів безробіття в сільській місцевості;
- зростання рівнів відкритості вітчизняного ринку перед імпортними товарами;

- зниження обсягів податкових надходжень від імпортного мита та зростання обсягів неконтрольованих міграцій;
- значні фінансові зміни внутрішнього законодавства та адаптацію національних стандартів якості і безпечності продовольств у відповідність міжнародним стандартам;
- забезпечення обсягів митних тарифів на досить низькому рівні[4].

Отже, Україна як складова частина глобального світу знаходиться під впливом глобальних тенденцій, що циркулюють у всьому світі. Україна намагається трансформувати власну економіку, що забезпечити собі адаптацію до змінних умов зовнішнього середовища. Одним із таких кроків є вступ до СОТ. Кожен факт і кожен процес має дві сторони медалі. З одного боку – нескінченні можливості торгівлі без митних бар'єрів, а з іншого – глобальні проблеми, що пов'язані з конкурентоздатністю вітчизняних товарів. Наші товари в колишніх умовах трималися на попиті близьких для України економік та країн, а в теперішніх умовах невідповідність українських товарів міжнародних товарів може стати загибеллю для деяких сільськогосподарських товарів та гальмом в розвитку української економіки в цілому. Це питання до сих пір залишається відкритим та невирішеним. Боротьба з цією проблемою стане необхідністю при досягненні проблемою катастрофічних масштабів та наслідків для України.

Література:

1. Куцик П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку / П. О. Куцик, О. І. Ковтун, Г. І. Башнянин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/News/Nauka/2015/Docs/LCA_Det_Global_Economic.pdf
2. Агропромисловий комплекс світового господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://studme.com.ua/167606266904/ekonomika/agropromyshlennyu_kompleks_mir_ovogo_hozyaystva.htm

3. Єршова О. Л. Глобальні проблеми світового господарства / О. Л. Єршова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kkeu.at.ua/НАУЧНКИ/Global.pdf>

4. Ясніцька У. М. Впливу вступу України до Світової організації торгівлі на ринок агропромислової продукції / У. М. Ясніцька // Економіка, планування та управління галузі. – 2011. – № 4. – С. 281-282.

Черторижський В.М., м.н.с.

відділу розвитку виробничої сфери та інвестицій

ДУ «Інститут регіональних досліджень

ім. М.І. Долишнього НАН України»

СПІВПРАЦЯ З МІЖНАРОДНИМИ ЕКОНОМІЧНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ ЯК УЧАСТЬ УКРАЇНИ У ВЕЛИКОМАСШТАБНОМУ ТРАНСКОРДОННОМУ ОБМІНІ РЕСУРСАМИ

Величезний вплив на розвиток світового господарства мають міжнародні економічні організації - перш за все багатосторонні й регіональні. Характерною рисою сучасного етапу розвитку міжнародних організацій є розширення їхньої компетенції й ускладнення структури. Загальна кількість міжнародних організацій наближується до 5 тисяч, з яких понад 400 - міжурядові. Організації економічного напрямку становлять найбільшу частку - понад 50 % усіх міждержавних організацій. З недержавних – найбільше таких засновано в комерції та промисловості, а також у системах охорони здоров'я і медицини.

Саме вони стимулюють розвиток і регулюють (у тому числі і обмежують в деяких випадках) зовнішньоекономічні зв'язки, які оцінюються експертами щорічно в трильйони доларів.

Сукупність сучасних багатосторонніх економічних організацій являє собою цілісну і всеосяжну систему. Причини створення, склад членів, структура і напрямки діяльності багатосторонніх економічних організацій різні,

але головна мета у них спільна - забезпечити учасникам цивілізоване використання переваг міжнародного співробітництва на основі єдиних справедливих правил спілкування і конкуренції.

Зрозуміло, що максимальні переваги від співпраці за законами ринку, природно, отримують більш конкурентоспроможні компанії й розвинені країни, а тому деякі правила передбачають преференційні умови співпраці для економічно менш розвинених країн.

Основним критерієм поняття "багатостороння економічна організація" є те, що учасники такої організації мають можливість впливати на розвиток міжнародних економічних відносин (у цілому або окремих секторів цих відносин), а додатковим критерієм - число учасників, що відображає ступінь їх залученості в ту або іншу сферу спільної зовнішньоекономічної діяльності.

Друга половина ХХ ст. характеризується безпрецедентним розширенням участі багатосторонніх економічних організацій у розвитку світового господарства. Це є закономірним явищем, що відображає, з одного боку, процес інтернаціоналізації продуктивних сил під впливом науково-технічного прогресу, а, з іншого, - загальне загострення конкуренції й протиріч на світовому ринку.

Зростає кількість функціонуючих багатосторонніх економічних організацій, збільшується склад їх учасників і розширюється сфера діяльності. Поряд із міжурядовими інституціями, важливу роль стали відігравати неурядові та неформальні організації, а також організації, що сприяють розвитку господарства окремих груп країн і стабілізації світових товарних ринків. Виникають організації з метою протидії зловживанням у міжнародних економічних відносинах.

Значною мірою завдяки діяльності багатосторонніх економічних організацій, які встановлюють загальні принципи і правила взаємин для урядів і підприємців, стандарти в галузі виробництва, транспорту, торгівлі й споживання, а також беруть участь у великомасштабній транскордонній

передачі ресурсів, світове господарство сприймається і розвивається як єдине ціле.

До основних міжнародних валютно-фінансових організацій, які надають технічну допомогу і з якими співпрацює Україна, можна віднести: Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Світовий банк (СБ).

Наприклад, ставши членом МВФ, Україна водночас увійшла до структури Світового банку, їй виділено квоту в 10 678 акцій на загальну суму в 1,3 млрд. дол. США. Валютну готівку за членство України в банку на суму 7,9 млн. дол. США внесли **Нідерланди**, що є країною-опікуном нашої держави у цій банківській структурі.

Сучасні тенденції розвитку міжнародного співробітництва в умовах лібералізації торгово-економічних відносин, а також існуючі оцінки перспектив розширення ділової взаємодії, перш за все у зв'язку з процесами глобалізації в світовому господарстві, що збільшують як вигоди, так і ризики для окремих країн, вказують на ймовірність підвищення в майбутньому значення багатосторонніх економічних організацій.

Участь України в діяльності багатосторонніх економічних організацій є одним із важливих показників рівня її інтегрованості у світове господарство і, разом з тим, інструментом прискорення розвитку економіки і більш ефективного захисту національних інтересів.

Література

1. Міжнародні економічні організації та їх роль в інтернаціоналізації виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibliofond.ua/view.aspx?id=460158>.

2. Романчиков В. І. Міжнародні економічні відносини [Текст] : навчальний посібник / В. І. Романчиков І. О. Романенко. - К. : ЦУЛ, 2008. - 256 с.

3. Мировая экономика [Текст] : учебное пособие для вузов / [ред. И. П. Николаева]. – [3-е изд., перераб. и доп.]. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 510 с.

4. Багрова І. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. / Багрова І. В., Гетьман О. О., Власюк В. Є.; [за ред. І. В. Багрової]. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.

Янушкевич Д. А., к.т.н., с.н.с.

доцент кафедри маркетингу та торговельного підприємництва

Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ МИТНИХ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ ПРИ ПЕРЕМІЩЕННІ ЧЕРЕЗ МИТНИЙ КОРДОН УКРАЇНИ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ ТВАРИННОГО ПОХОДЖЕННЯ

Процеси імплементації Угоди щодо асоціації України з Європейським Союзом (ЄС), забезпечення конкурентоспроможності харчової продукції, та подолання технічних бар'єрів у торгівлі потребують приведення законодавства України у відповідність з міжнародними та європейськими вимогами [1].

Безпечність харчових продуктів є однією з вирішальних складових економічної безпеки кожної держави й визначається спроможністю країни ефективно контролювати їх виробництво та переміщення через митний кордон на загальновізнаних у світі засадах.

10 грудня 1948 р. Резолюцією 217 Генеральної Асамблеї ООН була прийнята Загальна декларація прав людини, згідно з якою кожна людина має право на достатній життєвий рівень для здоров'я та благополуччя себе та своєї сім'ї, включаючи їжу. Крім того, їжа повинна бути високої якості, а головним показником її якості є її безпечність.

ЄС та СОТ визначили безпечність харчових продуктів (БХП) в міжнародній торгівлі одним з головних пріоритетів своєї діяльності [1]. Важливе місце в вирішенні цієї проблеми є спрощення та гармонізація митних процедур у відповідності з вимогами Рамкових стандартів ВМО. Це здійснюється за допомогою використання системи управління ризиками, що

урівноважує питання безпеки харчових продуктів та підвищує ефективність здійснення митних процедур і передбачає здійснення принципу вибіркової щодо їх проведення [2].

Таблиця 1

Законодавчі акти ЄС щодо безпеки харчових продуктів

Регламент (ЄС) № 178/2002 Європейського Парламенту та Ради від 28.01.2002 р., який визначає загальні принципи та вимоги законодавства про харчові продукти				
Регламенти ЄС, що запроваджують вимоги Регламенту (ЄС) № 178/2002	Регламенти ЄС щодо гігієни харчових продуктів		Регламенти ЄС щодо контролю харчових продуктів	
	Регламент (ЄС) № 852/2004	Регламент (ЄС) № 853/2004	Регламент (ЄС) № 882/2004	Регламент (ЄС) № 854/2004
Цілі прийняття	Встановлення загальних правил з гігієни харчових продуктів та обов'язків операторів харчового ланцюга	Встановлення особливих правил гігієни харчових продуктів тваринного походження	Встановлення основи для створення національних систем контролю і нагляду	Встановлення особливих правил організації офіційного контролю над продукцією тваринного походження
Сфера дії	Охоплює всі стадії виробництва, переробки та реалізації, а також здійснення експортно-імпортних операцій	Застосовуються до необроблених і оброблених продуктів тваринного походження (дія не поширюється на роздрібних торговців)	Всі стадії виробництва, переробки та реалізації	Поширюється тільки щодо діяльності осіб, до яких застосовується регламент ЄС №853 / 2004
Основні положення	Встановлює : - відповідальність операторів харчового ланцюга; - прозорість та принцип гнучкості; - введення системи НАССР	Встановлює : - особливі вимоги до підприємств, що виготовляють харчові продукти тваринного походження; - обов'язковість застосування санітарних і ідентифікаційних знаків; - особливі гарантії по окремим видам м'ясних продуктів	Встановлює : - обов'язковість офіційного контролю; - регулярність і пропорційність перевірок; - перевірка як попередження, а не покарання.	Встановлює : - систему управління та аналізу ризиками; - особливі вимоги щодо контролю в залежності від виду продукції

Загальні засади правового регулювання безпеки харчових продуктів в ЄС викладені, зокрема, в таких регламентах ЄС:

- Регламент ЄС № 178/2002/ЄС, який встановлює загальні принципи і вимоги законодавства ЄС про харчові продукти, встановлює процедури, пов'язані з їх безпекою;

- Регламенти ЄС № 853/2004/ЄС, № 854/2004/ЄС та 854/2004/ЄС, якими встановлюються вимоги до гігієни та заходи контролю харчових продуктів тваринного походження.

Регламент - вид акта вторинного законодавства ЄС загального значення, обов'язковий у всіх своїх частинах та прямо застосовний у всіх державах-членах ЄС. Регламентами ЄС встановлені основні принципи щодо безпеки харчових продуктів. До них відносяться:

- нерозривність усіх складових харчового ланцюга постачання харчових продуктів у відповідності з вимогами системи НАССР;

- аналіз ризиків, як однієї із основних факторів політики БХП;

- відповідальність всіх операторів ланок харчового ланцюга у цій сфері;

- можливість здійснення ветеринарного та фіто-санітарного контролю продукції на кожній стадії харчового ланцюга, включаючи процедури переміщення через митний кордон;

- право громадян на точну й достовірну інформацію щодо харчової продукції.

Харчові продукти тваринного походження, які імпортуються на територію ЄС мають відповідати умовам та правилам, які включають:

- загальні принципи і вимоги харчового законодавства ЄС відповідно до вимог Регламенту ЄС № 178/2002;

- країна-експортер має бути включена до списку держав, яким дозволено експортувати відповідну категорію продукції до ЄС;

- продукти тваринного походження, включаючи корми для тварин, можуть бути імпортовані на територію ЄС тільки за умови їх виробництва на затверджених переробних підприємствах, в країні-експортері;

- увесь імпорт тварин і продуктів тваринного походження має супроводжуватися ветеринарним сертифікатом, виданим офіційним компетентним органом країни-експортера;

- вимоги щодо маркування, вихідних матеріалів, кормів для тварин;

- загальні правила щодо матеріалів, призначених для контакту з харчовими продуктами;

- кожна партія товару підлягає ветеринарно-санітарному контролю у пункті пропуску, де перетинається митний кордон ЄС.

- спеціальні правила щодо окремих груп харчових продуктів (наприклад – швидкозаморожених) та продуктів, призначених для окремих груп населення (діти, люди похилого віку тощо);

- загальні правила щодо матеріалів, призначених для контакту з харчовими продуктами.

На виконання вимог Угоди про асоціацію України з ЄС, створення зони вільної торгівлі, підвищення конкурентоспроможності українських харчових продуктів та створення умов щодо здійснення зовнішньоекономічних операцій при переміщенні через митний кордон харчових продуктів тваринного походження в Україні затверджені ряд законодавчих та нормативно-правових актів. До основних відносяться:

- Закон України від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР (в редакції закону від 05.07.2017 р.) «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», який регулює відносини між органами виконавчої влади, операторами ринку харчових продуктів та споживачами харчових продуктів і визначає порядок забезпечення безпечності та окремих показників якості харчових продуктів, що виробляються, перебувають в обігу, ввозяться (пересилаються) на митну територію України та/або вивозяться (пересилаються) з неї.

- Закон України від 18.05.2017 р. № 2042-VIII «Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин», який вводиться в

дію з 4.04.2018 р. Цей Закон визначає правові та організаційні засади державного контролю, що здійснюється з метою перевірки дотримання операторами ринку законодавства про харчові продукти, корми, здоров'я та благополуччя тварин під час ввезення їх на митну територію України.

У відповідності з вимогами цих законів, у Митний кодекс України з 4.04.2018 р. вносяться зміни і вводиться новий вид контролю - державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корми, побічні продукти тваринного походження, здоров'я та благополуччя тварин. Він здійснюється у пунктах пропуску через державний кордон України у формі попереднього документального контролю на підставі інформації, отриманої від державних органів, уповноважених на здійснення цих видів контролю, з використанням засобів інформаційних технологій та застосуванням системи «Єдиного вікна».

Імплементация вимог цих законів дасть можливість гармонізувати законодавство України щодо безпечності харчових продуктів з вимогами Регламентів ЄС, створити зони вільної торгівлі з ЄС та іншими країнами світу, підвищити конкурентоспроможність українських харчових продуктів та створити умови щодо спрощення процедур митного контролю та митного оформлення харчових продуктів тваринного походження при їх переміщенні через митний кордон України та експорті до країн ЄС.

Література:

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. // Електронний ресурс. - Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article>

2. Янушкевич Д. А., Іванов Л. С. Застосування вимог міжнародних стандартів ISO в системі управління ризиками в митній справі. Вісник Академії митної служби України. Серія «Технічні науки» № 2 (52) Дніпропетровськ : АМСУ, 2015, -С. 84-96.

3. General Principles of Food Law. / Електронний ресурс. Режим доступу : https://www.fsai.ie/legislation/food_legislation/general_principles_of_food_law.html

Секція 3. Економіка та управління національним господарством

Замора О.І.,

*к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»*

Макогін М.І.,

*студент групи Ек-61М, факультету економіки і природокористування,
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»*

КРИТЕРІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Термін «сталий розвиток» є офіційним українським відповідником англійського терміну «англ. sustainable development», дослівний переклад якого з урахуванням контексту може бути «життєздатний розвиток» а за сенсом — «самопідтримуваний розвиток», інколи цей термін тлумачать як всебічно збалансований розвиток. За визначенням Комісії ООН зі сталого розвитку, його мета — задовольняти потреби сучасного суспільства, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Теорія сталого розвитку є альтернативою парадигмі економічного зростання, яка ігнорує екологічну небезпеку від розвитку за екстенсивною моделлю [3].

Це визначення орієнтовано на збільшення і зростання, але не враховує всіх складностей і суперечностей, які суттєво впливають на соціальну і економічну реальність сучасності.

Критерії сталості – це кількісні і якісні характеристики процесів соціально-економічного і соціального-демографічного відтворення територіальних соціально-економічних систем, завдяки яким проводиться оцінка сталого розвитку сільських територій, при формуванні яких необхідно враховувати цілі, завдання, напрями і особливості розвитку конкретних територій. Кожен критерій описується одним або системою емпіричних показників, які

оцінюються за допомогою шкали допустимих значень. При цьому необхідно визначати нормативні і порогові значення показників, до яких потрібно наближатися або нижче яких неможливо опускатися для досягнення сталого розвитку. Аналіз показників проводиться на основі експертних оцінок, вибираючи кращі показники по сільським територіям регіону, або середні показники по країні та розвиненим країнам світу.

Економічний вимір сталого розвитку є складовою і однією з парадигм сучасного розвитку суспільства. У процесі входження економік більшості країн у глобальну економічну кризу постає нагальна потреба для державних органів України в науково-методичному інструментарії вирішення проблем щодо проведення упереджених заходів, стабілізаційних дій, соціально-економічних реформ і перебудови національної економіки на засадах концепції сталого розвитку.

Економічний вимір сталого розвитку включає, насамперед, низку індикаторів, що відображають ту чи іншу складову діяльності певного сектору економіки та інструментарій ефективної інтеграції потенціалу регіонів для підвищення ефективності національної економіки.

Економічний вимір сталого розвитку полягає в оптимальному використанні обмежених ресурсів і застосуванні природо, енерго та матеріалозберігаючих технологій для створення потоку сукупного доходу, який би забезпечував принаймні збереження (не зменшення) сукупного капіталу (фізичного, природного, або людського), з використанням якого цей сукупний дохід створюється. Проблематикою є необхідність комплексного дослідження відповідності макроекономічних показників рівню розвитку економіки регіону, області, адміністративно-територіальної одиниці з врахуванням основних положень концепції сталого розвитку.

Дослідження ситуації в соціальній сфері села, яка відображає процеси, що забезпечують життєдіяльність людини у суспільстві, та її вплив на сталий розвиток територій, можна умовно поділити за такими напрямками: демографічна сфера, соціально-виробнича сфера та рівень і якість життя.

Сталий вплив на кількісний і якісний склад селян здійснює його механічний рух. Оскільки основну частину сільських мігрантів становили особи працездатного та демографічно активного віку, міграційні втрати сільського населення історично підірвані і нині продовжують підривати природну основу демовідтворювальних процесів у сільській місцевості.

Підвищення рівня і якості життя сільського населення, з однієї сторони, являється метою, з іншої – необхідною умовою забезпечення сталого розвитку сільських територій. На основі концепції сталого економічного розвитку суспільства виділені критерії оцінки рівня і якості життя сільського населення як індикаторів сталого сільського розвитку депресивних територій. Основними серед них є :

- зростання реальних доходів, скорочення відставання від міських показників;
- скорочення масштабів бідності та соціальних відмінностей, формування груп населення з середніми доходами;
- справедлива оцінка рівня оплати праці, відсутність затримання всіх видів виплат;
- ріст і оптимізація структури споживчих витрат сільських домогосподарств;
- покращення і підйом соціально-психологічного стану, впевненість селян у своєму майбутньому та своїх дітей;
- підвищення якості і рівня доступних для сільських мешканців соціальних послуг, збереження ядра соціальної інфраструктури (заклади освіти, охорони здоров'я і культури);
- зниження девіантних форм поведінки сільських мешканців, які відображають якість життя;
- підвищення привабливості сільського способу життя, збереження його етнічної культури.

Сталий розвиток сільських територій можна охарактеризувати як рівномірне нарощування позитивних соціальних показників (життєвого рівня

населення, освіти, здоров'я і т.д.) в повній відповідності з економічним та екологічним розвитком сільської місцевості.

Література:

1. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. - Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/>
2. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. - Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?9689>
3. Мандибура В.О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В.О. Мандибура; Богиня Д.П. (відп. ред.). – К.: Парламентське вид-во, 1998. – 255 с.
4. www.mlsp.gov.ua (Інтернет-сайт Міністерства праці та соціальної політики України)

Ярема Л.В.,

*к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»*

Сагайдак В.І.,

*студент групи Ек-61М, факультету економіки і природокористування,
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»*

ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Сільські території в умовах зростання обсягів ресурсокористування, ускладнення виробничо- економічної діяльності, загострення соціальних проблем на селі виступають основним об'єктом сільського розвитку. Вони є складними просторовими природно-ресурсними, виробничо-економічними, соціальними утвореннями, основною функцією яких є забезпечення гармонійного розвитку у системі «довкілля – населення – виробництво».

Головними системоутворюючими ознаками сільських територій є: компактність, наявність адміністративних меж, сільські поселення як центри організації, тісні системні зв'язки, відкритість, самостійність та взаємозалежність розвитку, наявність організаційно- управлінської підсистеми

Основними чинниками формування та функціонування сільських територій є: регіональні (ресурсні, чинники місця розміщення, умови розвитку; функціональна сумісність різних видів діяльності на певній території); управлінські, що включають рішення та обґрунтування щодо стратегій розвитку сільських територій; самоорганізації; невизначеності. При цьому сільські території мають певні обмеження (імперативи) ефективного розвитку та функціонування: недосконале законодавство, недостатня державна підтримка, у т.ч. фінансова та інвестиційна; слабе інформаційне забезпечення та соціальна захищеність селян; недостатнє матеріально-технічне та інфраструктурне забезпечення аграрного виробництва та інших видів діяльності; екологічні обмеження; недосконала організація території та недостатня мотивація для цього; підприємницькі ризики [3].

Сільські території покликані виконувати наступні функції: ефективного та конкурентоспроможного виробництва, раціонального ресурсокористування, ресурсозбереження та охорони природних ресурсів; сприяння розширеному відтворенню сільського населення; забезпечення зайнятості та належного рівня й якості життя; впровадженню інновацій та вдосконалення облаштування не тільки сільських населених пунктів, але й прилеглих до них територій; активізації діяльності сільських громад, гармонійного розвитку особистості кожного селянина, виховання почуття патріотизму, національної ідентифікації, відродження історичних та формування нових культурних традицій [4].

Результати функціонування сільських територій та діяльності сільських громад значною мірою залежать від природних умов і природно-ресурсного потенціалу кожної конкретної місцевості [2]. Наприклад, у використанні ресурсного потенціалу, у першу чергу землі, сама природа робить вибір, впливаючи на характеристики рельєфу, сталість або несталість ландшафтної

рівноваги. Такими можливостями наділена і людина. Але, на відміну від природи, де діють принципи саморегулювання, вона не завжди прораховує наслідки свого інтенсивного втручання у природне середовище.

Зважаючи на це та враховуючи недоліки сучасного стану розвитку села, вважаємо за необхідне кардинальну зміну підходів до вирішення існуючих проблем ресурсного забезпечення соціально-економічного розвитку сільських регіонів.

Насамперед, на наше переконання, необхідно розмежувати політику сільського розвитку та аграрну політику. Хоча вони є взаємодоповнюючими та взаємозалежними, проте мають дещо різну спрямованість і цілі.

Основний пріоритет аграрної політики полягає у розробці певних заходів для стимулювання, підтримки аграрного виробництва, підвищення його ефективності та вирішення проблем сільських регіонів саме на основі аграрного виробництва. Основними пріоритетами політики сільського розвитку має бути інтегрований розвиток сільських територій, забезпечення привабливих умов проживання для сільських жителів, скорочення сільської бідності та підвищення конкурентоспроможності сільської економіки. Варто зазначити, що сільське господарство в світовій практиці державного регулювання розвитку сільських територій розглядається лише як одна із галузей сільської економіки.

Варто зазначити, що сільське господарство в світовій практиці державного регулювання розвитку сільських територій розглядається лише як одна із галузей сільської економіки. Досвід країн Європейського Союзу вказує на необхідність розробки і практичного провадження політики сільського розвитку як головного напрямку державного впливу на розвиток сільських територій. Необхідність цього кроку з боку держави зумовлена трьома основними причинами: сільські території зіштовхуються зі значними проблемами, які негативно впливають на територіальну згуртованість у межах країн; сільські території часто мають значний невикористаний економічний потенціал, який, поряд з цим, може бути краще задіяний і, таким чином, сприятиме покращенню добробуту сільських жителів із загального розвитку

країни; ні політика, заснована на секторному підході, ні ринкові сили не в змозі у повній мірі відповідати існуючій різноманітності проблем і потенційних можливостей сільських регіонів і керувати позитивними й негативними екстерналіями.

Європейський досвід функціонування сільських територій та розвитку села демонструє необхідність зміни в Україні підходів до розвитку сільської місцевості та переходу від аграрної до мультифункціональної моделі розвитку, тобто, окрім виробництва традиційної сільськогосподарської продукції (продуктів харчування, сировини для промислових підприємств і т.д.), сільські території розвивають сільський та екологічний туризм, народні промисли, що впливають на навколишнє середовище та соціально-економічні системи, які безпосередньо позначаються на конкурентоспроможності сільських територій. В той же час, кардинальна зміна підходів до розвитку сільської місцевості вимагає розробки та практичного провадження низки заходів, пов'язаних з цим, зокрема змін до вітчизняного законодавства, без яких просто неможливе функціонування мультифункціональної моделі розвитку вітчизняного села.

Література:

1. Збарський В.К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи / В.К. Збарський // Економіка АПК – 2010. – №11 – С. 129-136.
2. Курець В.С. Децентралізація фінансового управління загальноосвітніми школами України - нагальна проблема часу / В.С. Курець // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції [“Якість економічного розвитку : глобальні та локальні аспекти”], (Дніпропетровськ, 27-28 серпня 2009 р.) / Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – С. 62-64.
3. Черевко Г.В. Державне регулювання розвитку українського села / Г.В. Черевко // Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій : матеріали сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К., 2005. – С. 531-537.

4. Юрчишин В.В. Село і селяни України в системі історично і суспільно зумовлених вітчизняних національних цінностей. / В.В. Юрчишин // Економіка АПК – 2011. – № 2 – С. 87-99.

Сахнік І.С., Брикалова В.В., студенти

факультету прикладної математики

НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського»

Науковий керівник: Іляш О.І., д.е.н., проф.

НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського»

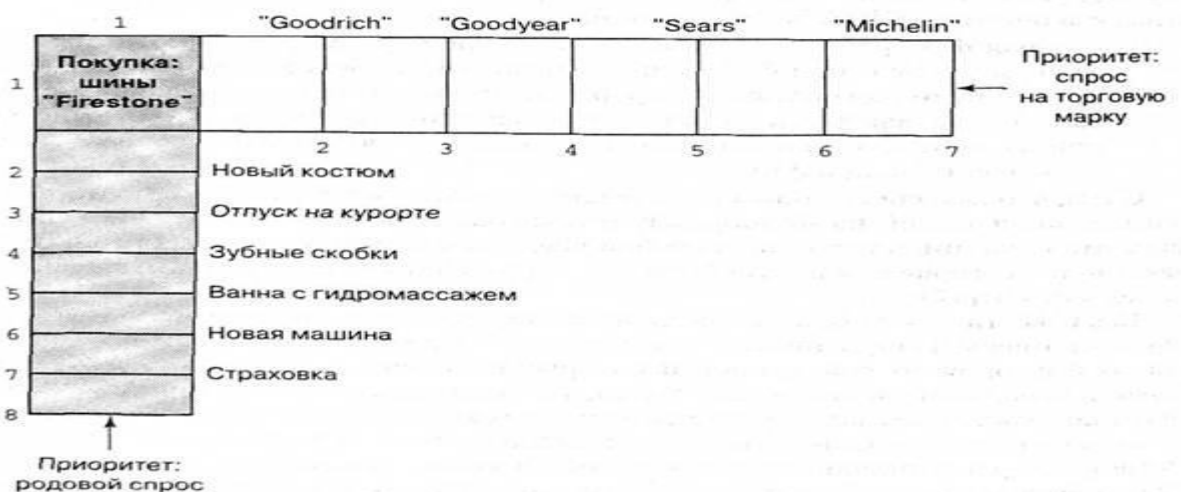
ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ РЕКЛАМИ

На сьогодні існує багато різних думок про вклад реклами в економіку. Багато людей вважають, що реклама один з найважливіших інструментів виводу нових товарів на ринок. Це, беззаперечно, вірна думка. Але для того щоб повністю оцінити вклад реклами потрібно розглянути її з позиції не тільки продавця, але й покупця. Зазвичай продавець прагне до вилучення максимального прибутку, в той час як покупець – до отримання максимального задоволення, найчастіше разом з найменшими витратами. Пропоную детальніше розглянути всі “за” і “проти” реклами.

Очевидно, що реклама розповідає про якість, тим самим стимулює вдосконалення існуючих товарів і розробку нових. Завдяки цьому продавці вимушені відповідати конкурентам. Тому вони постійно вдосконалюють товар та пропонують нові властивості покупцям. Реклама є одним з важливих рушіїв розвитку сучасного життя. Завдяки рекламі покупець завжди може бути в тренді новинок. На сьогодні різноманіття товарів просто величезне. Реклама допомагає зробити правильний вибір покупки. Завдяки рекламі люди мають доступ до медіа, які за відсутності реклами були б дуже дорогі (це забезпечується завдяки надходженню додаткового прибутку за розміщення реклами).

На жаль, основна маса реклами сприяє не реальному економічному зростанню, а перемиканню споживачів з однієї торгової марки на іншу. Головна мета реклами - переконати, а не проінформувати споживачів. Наголошуючи на емоційні аспекти, реклама часто, замість того, щоб надавати об'єктивну інформацію, спонукає споживачів до придбання розрекламованих, але малозначущих продуктів. Але стверджувати, що одна лише реклама здатна переконати людину задовольнити потребу шляхом здійснення покупки, означає, переоцінити її вплив і недооцінювати інтелект споживачів. Тому завжди слід розраховувати ймовірний відсоток покупців даного товару. І головне товар повинен максимально відповідати розрекламованим властивостям. Оскільки, завдяки швидкому поширенню інформації в XXI ст., уважний покупець в першу чергу прочитає відгуки про даний товар.

Реклама – досить гнучкий інструмент, який використовується для вирішення різних маркетингових завдань. Деякі компанії помилково розглядають агресивне просування торгової марки як єдино правильну мету реклами. Тут слід нагадати, що реклама функціонує на двох рівнях. На малюнку нижче показано, як реклама рухає споживачем у вертикальному (родовий попит) і горизонтальному (попит на торговельну марку) напрямках. Реклама не впливає на загальний обсяг витрат, а лише переорієнтує споживання.



Безсумнівно, реклама викликає переключення з марки на марку і з одного родового класу товарів на інший. З традиційної макроекономічної точки зору в

даних обставинах реклама непродуктивна. Компанії конкурують за споживачів з дуже схожими один на одного товарами. Гігантські витрати на рекламу є скоріше відображенням ринкової реальності, ніж якогось недоліку реклами як економічного інструменту.

Оскільки реклама нерозривно пов'язана з витратами, її ефективність є ключовим питанням. Абсолютно точно розрахувати ефективність реклами неможливо, оскільки на реалізацію товарів та послуг впливають різні елементи маркетингу, а також неможливо передбачити поведінку кожного конкретного споживача. Крім того, ринок є динамічним і залежить від багатьох випадкових подій, що також визначають успіх реалізації товарів. Однак існує ряд методів для аналізу економічної ефективності реклами.

1. Метод, що використовує показник рентабельності реклами – відношення прибутків, що отримані з реалізації товару до витрат на рекламу.

$$P = (\Pi / U) \cdot 100\%$$

P – рентабельність реклами у відсотках,

Π – отриманий прибуток,

U – витрати на рекламу товару.

Основною проблемою цього методу є неможливість визначити частину прибутку, що була забезпечена виключно рекламуванням товару.

2. Для визначення «чистого ефекту» причини, що впливають на реалізацію товару поділяються на основні та другорядні, та визначається доля їх впливу на оборот. Сумарний вплив має дорівнювати 1. Таким чином різниця між одиницею і сумою дольових оцінок другорядних причин зміни об'єму прибутку дозволяє визначити долю чистого ефекту.
3. Для порівняння ефективності реклами між компаніями-конкурентами розраховується показник ефективності витрат.

$$CEI_{ij} = \frac{V_i}{E_i} * \frac{E_j}{V_j}$$

CEI – показник ефективності витрат,

V_i, V_j – об'єми продаж фірми і та j за певний період часу,

E_i, E_j – об'єм затрат на рекламу цих фірм за цей період.

Крім цих методів існують різні способи оцінки реклами, що враховують її тип, (газетна, журнальна, радіо-, теле-реклама) та метод впливу. Також важливим є попередній аналіз спрямований на пониження ступеня невизначеності, пов'язаної з наступним проведенням рекламної діяльності. Він проводиться на основі вибірки з цільової аудиторії, якій пропонується ознайомитися з розробленими рекламними матеріалами для перевірки ряду параметрів, що визначають дієвість реклами.

Отже, досягти єдиної думки щодо економічної ролі реклами вкрай важко. Реклама є не тільки засобом інформування покупців, але й цілою наукою. Ефективна реклама покращує імідж товару в очах споживача, що, в свою чергу, означає підвищення ймовірності його придбання. Завдяки цьому реклама дозволяє компанії отримати більш високий прибуток. Для оцінки ролі реклами а економіці важливо враховувати і її ефективність. Розрахунок такого показника є непростю задачею та потребує врахування ряду проблем, що пов'язані різними методами просування товару, особливостями ринку та цільової категорії споживачів. Для оцінки реального ефекту реклами користуються кількома різними методами, в тому числі поширеним є проведення попереднього аналізу.

Література:

1. Бутенко Н. Ю. Соціальна психологія в рекламі : Навч. посіб. / Н. Ю. Бутенко – К. : КНЕУ, 2006. – 384 с.
2. Основи реклами : навчальний посібник / А. В.Костіна, Е. Ф. Макаревич, О. І. Карпухін. – 2-е вид., доп. – М. : КНОРУС, 2008. – 350 с.
3. Вітренко А. Соціально-економічне значення сучасної реклами та рекламної діяльності / Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – С. 56–59.

4. Оцінка ефективності рекламної діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://vuzlit.ru/312991/otsinka_efektivnosti_reklamnoyi_diyalnosti.
5. Недоліки телевізійної реклами [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://infopedia.su/9x1e66.html>.
6. Диференціювання рекламних кампаній за принципом цільових аудиторій [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://reshebniki-online.ru/node/45324>.
7. Основи рекламної діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://freepapers.ru/68/osnovi-reklamno-dyalnost/186031.1113601.list5.html>.
8. Позитивні та негативні аспекти рекламної пропаганди товарів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://revolution.allbest.ru/marketing/00778641_0.html.

Віблій П.І. к.е.н., доц.,
кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»

Лащик І.І. к.е.н., асистент,
кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»

Благій А.С. студент
кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка»

ОФШОРНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ, ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Офшор – залучення іноземного капіталу з метою поживлення економічного розвитку країни шляхом податкових та інших пільг іноземним резидентам.

Офшорні компанії – іноземні компанії, створені і зареєстровані в офшорних зонах, державним законодавством яких передбачено надання певних

податкових, митних, фінансових, валютних та інших пільг з метою розвитку офшорного бізнесу, піднесення економіки і міжнародного авторитету.

Проблему офшорних зон та інвестицій вивчали такі вчені як: Г.А. Матусовський, С.А. Худолея, Ю.О. Волкова, С.А. Квасова та інші.

В Україні питання офшорного інвестування є дуже важливим і потребує пильного контролю та регулювання, оскільки до основних країн-інвесторів, які здійснюють інвестиції в Україну входить чимало офшорних країн (за списком МВФ: Республіка Кіпр, Віргінські острови, Швейцарія, Беліз) [5].

Україна ж визнає серед них лише Республіку Кіпр, Віргінські острови та Беліз [1].

Основними перевагами здійснення діяльності в офшорних зонах є сприятливий валютно-фінансовим контроль, високий рівень конфіденційності, пільгове оподаткування, «сприятливе» законодавство.

Розмір прямих іноземних інвестицій від основних країн-інвесторів подано на рисунку 1, за даними Державного комітету статистики [4].

За даними Державного комітету статистики основними країнами-інвесторами є Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські острови, Франція, Швейцарія, Італія, Угорщина, Польща, США, Беліз.

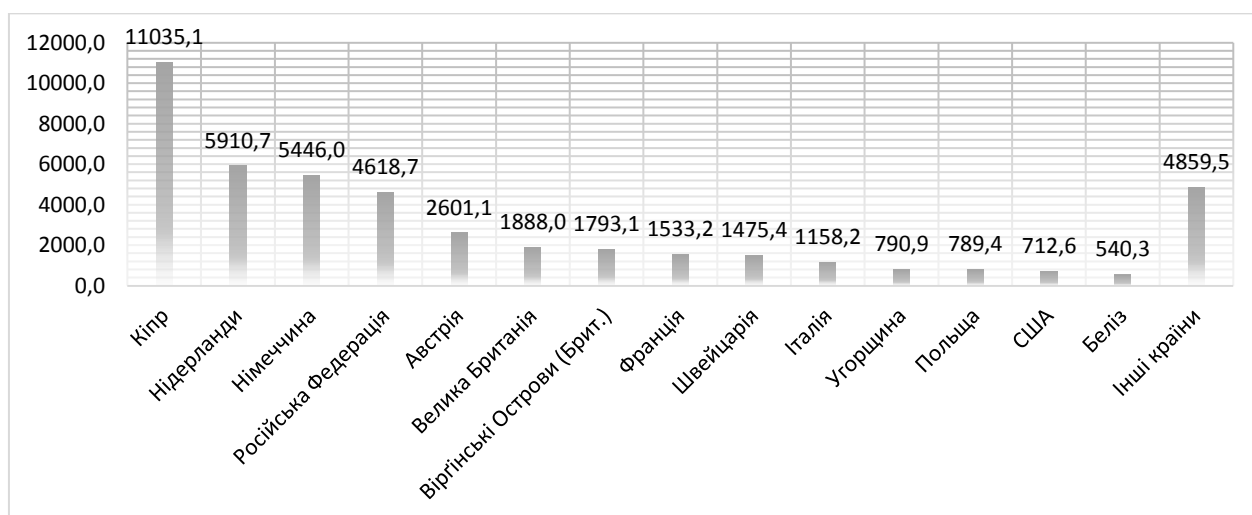


Рис. 1. Основні країни-інвестори в економіку України у 2016 році (прямі іноземні інвестиції).

Особливості офшорної діяльності в країнах-найбільших інвесторах подано в таблиці 1 [2, ст. 26-28].

Таблиця 1

Особливості офшорної діяльності в країнах-найбільших інвесторах.

№	Країна	Характеристика
1	Кіпр	Вважається офшором в Україні. Низькоподаткова юрисдикція (10% від прибутку). Наявність договорів про уникнення подвійного оподаткування з 34 державами, вільні перекази в іноземній валюті; Вартість реєстрації та першого року утримання компанії - 2180 Євро.
2	Нідерланди	Не вважається офшором в Україні. Існування системи податкових переваг і пільг для холдингових, фінансових компаній. Доходи, які надходять від дочірніх фірм у вигляді дивідендів, податком не обкладаються. Існування так званого мінімального оподаткованого доходу.
3	Віргінські острови	В Україні вважається офшором. Респектабельна юрисдикція. Фіксована плата в бюджет. Немає звітності. Вигідна для захисту активів. Вартість реєстрації та першого року утримання офшорної компанії – 2650 USD,
4	Швейцарія	Не вважається офшором в Україні. Проте має ряд податкових пільг та переваг (холдингові та доміціарні компанії) не сплачують кантональних податків на прибуток, холдингові компанії - звільнені від муніципальних податків, зниження базового розміру капіталу.
5	Беліз	Світовий офшорний центр. Високий рівень конфіденційності. Угоди про уникнення подвійного оподаткування з переліком країн. Немає вимог до статутного капіталу. Офшорні компанії звільняються від оподаткування, фінансового регулювання, мають обмежену відповідальність. Для створення компанії достатньо 1 акціонера.

Офшорна діяльність має як позитивні так і негативні наслідки. До основних позитивних наслідків для України (реципієнта інвестицій) є: приплив

капіталу, створення сприятливого інвестиційного клімату, розвиток фінансових ринків. Проте негативні наслідки є значно більшими, до них відносять: створення передумов до відтоку капіталу, підтримка базису тіньової економіки, зменшення податкового навантаження, криміналізація економіки, високі інвестиційні ризики, відмивання доходів.

Література:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Перелік держав (територій), які відповідають критеріям, установленим [підпунктом 39.2.1.2](#) підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України» від 16 вересня 2015 року. № 977-р [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/977-2015-%D1%80>
2. Карлін М. І. Фінансові офшори : навч. посіб. для студ. ВНЗ III–IV рівнів акредитації / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – 240 с.
3. Пешко А.В. Офшорний бізнес, як складова світової економіки /. А.В. Пешко // Держава і регіони. – 2006. – № 3. – С. 233–236.
4. «Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/ivu/ivu_u/ivu0413.html
5. Список офшорних країн за даними Міжнародного Валютного Фонду [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.imf.org/external/NP/ofca/OFCA.aspx>

Гармаш С.В., старший викладач

кафедри організації виробництва та управління персоналом

Національного технічного університету

«Харківський політехнічний інститут»

РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ ЧИ ПОДАЛЬШЕ ПОГРАБУВАННЯ КРАЇНИ (ЗНАЧУЩІСТЬ ЛЮДСЬКОГО ЧИННИКА)

Про необхідність реформування усіх сфер життя українського суспільства мова йдеться в усіх передвиборчих кампаніях українських можновладців. Але анонсування реформ ще не означає їхнього проведення.

МВФ «стимулює» «менеджмент» країни у проведенні запропонованих реформ через надання чи замороження валютних траншів, що лягає непомірним борговим тягарем на незалежне майбутнє країни. Викликає великий сумнів і заява президента груп Світового банку Джима Ен Кіма, що Україна може претендувати на 40 трлн. доларів інвестицій, які можуть бути вкладені в проекти в країні при умові відкриття ринку землі та створенні Антикорупційного суду в Україні. «Президент груп Світового банку також зазначив, що відкриття ринку землі дозволить ... збільшити ВВП на 1,5%, а це – той сектор, на який звертають найбільшу увагу інвестори з точки зору подальшого розвитку України» [1].

На фоні нестабільності «... на Сході країни, жалюгідного стану економіки, якій вже стала притаманна системна криза за роки незалежності; невдалих, а іноді і руйнівних реформ, які спричинили занепад багатьох підприємств і навіть призвели до знищення цілих галузей господарства і, як наслідок – ... девальвація національної валюти, ... порушені економічні зв'язки, закриття підприємств та зростаюче безробіття, заморожена заробітна плата; постійно зростаючих цін та платежів, радикального скорочення всіх соціальних програм та виплат населенню» [2, 18], колосального відтоку «мозків» та кваліфікованої робочої сили за кордон така заява має більш популістський характер. Розуміло,

що ринок землі в Україні формально ще залишається вільним, але його перерозподіл на законодавчій основі призведе до ще більшого збагачення можновладців. Така заява є тим самим популізмом як і призначення на деякі ключові посади амбіційних іноземців-реформаторів, які з часом не погодилися з виконанням ролі «статистів» «фонового глянцу реформ».

«Останнім часом дуже наполегливо в Україні та за кордоном обговорюється можливість застосування досвіду «шокової терапії» для врятування національної економіки від повного краху, а країни – від колапсу та розпаду, коли соціальна складова невдоволення на фоні занепаду економіки, «військового тягаря» та зубожіння рівня життя населення може призвести до знищення об'єднуючого фактору – збереження територіальної цілісності країни. З дня проголошення незалежності України мова постійно йшла про необхідність проведення реформ у всіх сферах. Але далі обговорювання та «розмитих» кроків справа не просувалася тому, що це було вигідно тим, хто розкрадав і продовжує розкрадати країну» [3, 54].

Ми були бідними, нас зробили жебраками, а такого цинічного пограбування можновладцями країна ще не знала. «Оскільки в нашій країні поняття «влада», «бізнес» та «кримінал» давно та надовго стали тотожними поняттями, то перш за все, персональну відповідальність повинні нести ті, хто цинічно наживався і продовжує наживатися за рахунок інтересів країни» [2, 18]. Але це малоймовірно, враховуючи, що жодна корупційна кримінальна справа стосовно можновладців не була доведена до свого логічного завершення, враховуючи скандальні ситуації з офшорами, створенням фейкових благодійних фондів для привласнення грошей, лобіюванням власних бізнес-інтересів з використанням важелів держресурсу, персональної зацікавленості «менеджменту» країни у монополізації та непрозорості нового власного «клондайку» - військової економіки.

«Вочевидь, що за кожною дією стоять певні сили з певними інтересами, а вже наскільки збігається векторна направленість цих інтересів буде залежати вдалим чи навпаки буде втілення цих зусиль. На цьому етапі безперечним

рушійним або руйнівним фактором виступає людський капітал, який можна розглядати на різних ієрархічних рівнях. І це особливо проявляється у наш швидкоплинний час трансформаційних перетворень, коли цей самий час можливо або згаяти, або використати з максимальною віддачею ... для розвитку країни» [4, 74]. Кожна сила – це певні люди з певними цілями та певними методами досягнення своїх цілей, а вже моральний вимір є критерієм оцінки як цих цілей та методів, так і самої людини.

Сьогодні значна більшість українців вважають, що затяжна економічна криза є наслідком корупції та олігархізації економіки.

У 2017 році «...Україна опинилася на першому місці за рівнем корупції серед 41 країни з Європи, Близького Сходу, Індії та Африки із розвиненими ринками чи ринками, що розвиваються. Про це свідчать результати дослідження, проведеного аудиторською компанією Ernst & Young, присвяченого ризикам шахрайства в цих регіонах. Так, кількість респондентів, які вважають, що хабарництво і корупція широко розповсюджені в країні становить – 88%. За цим показником Україна знаходиться на найнижчих позиціях серед усіх країн-учасниць дослідження ЕУ. Також вказується, що "відсутність економічного зростання і поліпшення бізнес-клімату в нашій країні, в комбінації з відсутністю ефективної системи покарання, може підштовхнути бізнесменів до порушення етичних норм"» [5].

«Слід завжди пам'ятати, що неможливо побудувати ефективну економіку без морального виміру усіх учасників процесу» [6, 193]. Це підтверджує думку видатного вченого-економіста М. Шмельова: «Погана мораль – погана економіка!» [7, 8]. Таким чином, «... можна зробити припущення, що низький рівень культури, безвідповідальність за свою діяльність негативно відбиваються на розвитку як особистості, так і суспільства в цілому, роблячи його безпорадним» [8].

Література:

1. Президент Світового банку: Україна може претендувати на \$ 40 трлн. «вільних» інвестицій. 14.11.2017 [Електронний ресурс] // Джерело:

<https://glavcom.ua/news/prezident-svitovogo-banku-ukrajina-mozhe-pretenduvati-na-40-trln-vilnih-investiciy-451399.html>

2. Відсутність персональної відповідальності як мотиватор безладдя та беззаконня / С. В. Гармаш // Труди V-ої Міжнародної науково-практичної Internet-конференції студентів та молодих вчених «Стратегія інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність» 20 грудня 2014 р. – Х.: НТУ «ХП», 2014 р. – С. 18-19.

3. Закордонний досвід трансформацій національних економік та можливість його застосування в Україні в умовах загострення системної кризи / С.В.Гармаш // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2015. - № 26 (1135) – С. 54-61.

4. Людський капітал як рушійний фактор розвитку економіки, суспільства і країни в цілому / С.В. Гармаш // Труди XII-ої Міжнародної науково-практичної конференції «Дослідження та оптимізація економічних процесів (Оптимум – 2016)», 6-8 грудня, 2016 р. – Х.: НТУ «ХП», 2016 р. – С. 74-75 (210 с.).

5. В Україні за 2 роки значно погіршала ситуація з корупцією – E&Y / 10.04.2017 [Електронний ресурс] // Джерело: <http://www.pravda.com.ua/news/2017/04/10/7140803/>

6. Оцінка соціально-економічної ситуації на основі аналізу статистичних показників (на прикладі України) / С.В. Гармаш // Вісник НТУ «ХП». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ «ХП». – 2013. - №66 (1039) - С. 190-195.

7. Коротич В.О. / Ведущий российский экономист Николай Шмелев. // Бульвар 50 / 2002, с. 8.

8. Конкурентоспроможний персонал як результат соціально-культурного розвитку суспільства / С.В. Гармаш // Збірник наукових праць VI Оломоуцького симпозіуму українців «Сучасна україністика: проблеми мови, літератури та культури». Оломоуць: університет Палацького в Оломоуці, 2012. С. 301-304.

Тістечок Н.М., студентка

Львівського національного аграрного університету

Науковий керівник: Верзун А.А., к.е.н.,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Львівського національного аграрного університету

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ

Згідно бюджетного Кодексу України, державний борг - це загальна сума боргових зобов'язань держави з поверненням отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають в наслідок державного запозичення.[1]. Державний борг виникає через нестачу коштів, які необхідні для виконання державою основних функцій, зокрема регулювання економіки, проведення соціальної політики, забезпечення оборотоздатності країни, введення міжнародної діяльності. Тому держава змушена мобілізувати додаткові фінансові ресурси для покриття своїх видатків, необхідних для забезпечення її діяльності і виконання функцій.

Залежно від сфери розміщення державний борг поділяється на внутрішній і зовнішній. Внутрішній борг – це сукупність зобов'язань держави перед внутрішніми кредиторами (резидентами), а зовнішній борг – сукупність зобов'язань держави перед іноземними кредиторами (нерезидентами). Останній формується сумарними зобов'язаннями, що знаходяться у руках іноземців-кредиторів, незалежно від валюти вираження і місця придбання. [2]

Державний зовнішній борг складається з: позик на фінансування державного бюджету та погашення зовнішнього державного боргу; позик на підтримку національної валюти; позик на фінансування інвестиційних та інституціональних проектів; гарантій іноземним контрагентам щодо виконання контрактних зобов'язань у зв'язку з некомерційними ризиками; державних

гарантій, що надаються Кабінетом Міністрів України для кредитування проектів, фінансування яких передбачено державним бюджетом України. [4]

На відмінну від зовнішнього боргу, внутрішній є менш небезпечним і більш вигідним. Адже при його погашенні і сплаті відсотків, державний потенціал не зменшується(тобто не супроводжується вивезення за кордон матеріальних цінностей). Найсуттєвішим його наслідком є перерозподіл доходів в середині країни. А от зовнішні борги зменшують капітал держави, тобто країна змушена віддавати товари і послуги в рахунок оплати відсотків і погашення бору. Крім того, часто кредит надають а умови внесення певних змін в економічну політику позичальника.

Залежно від ступеня охоплення державних боргових зобов'язань, державний борг поділяється на капітальний і поточний. Капітальний державний борг - сума кредитної заборгованості, термін платежу за яку ще не настав. Це сукупність усіх раніше випущених і непогашених на цей момент боргових зобов'язань.[3] Капітальний борг є загальною сумою заборгованості держави, яка повинна бути сплачена у майбутньому незалежно від терміну.

Поточний державний борг – кредити, термін платежу за які вже настав. Це сума витрат поточного періоду(зазвичай фінансового року), спрямованих на погашення частини державного боргу, термін сплати якого настав, і а сплату щорічних відсотків для обслуговування капітального боргу, який переходить на майбутнє. [3] Залежно від отримувача кредитних ресурсів державний борг може бути прямим і гарантованим. До першого належить борг, що відображає обсяги позичених ресурсів, які надійшли в розпорядження уряду країни, до другого – зобов'язання держави як гаранта повернення ресурсів кредиторю в разі неплатоспроможності позичальника.

Основними причинами виникнення державного боргу є:

- хронічний дефіцит державного бюджету;
- перевищення темпів зростання державних видатків над темпами зростання доходів;
- розширення економічної функції держави;

- залучення коштів нерезидентів з метою підтримки стабільності національної валюти;
- циклічні спади в економіці, особливо якщо вони глибокі та тривалі;
- вплив політичних бізнес-циклів (надмірне збільшення державних видатків напередодні виборів з метою завоювання популярності у виборців, в періоди соціальних конфліктів) тощо.[4]

Правове регулювання державного та гарантованого державою боргу в Україні здійснюється відповідно до Конституції України, Бюджетного Кодексу України та інших нормативно-правових актів, що регулюють відносини, які виникають у зв'язку з погашенням та обслуговуванням державного та гарантованого державою боргу.[5]

Державний борг України у 2017 році

На початок року, а саме в січні, сукупний державний борг складав 71,2 млрд. дол.

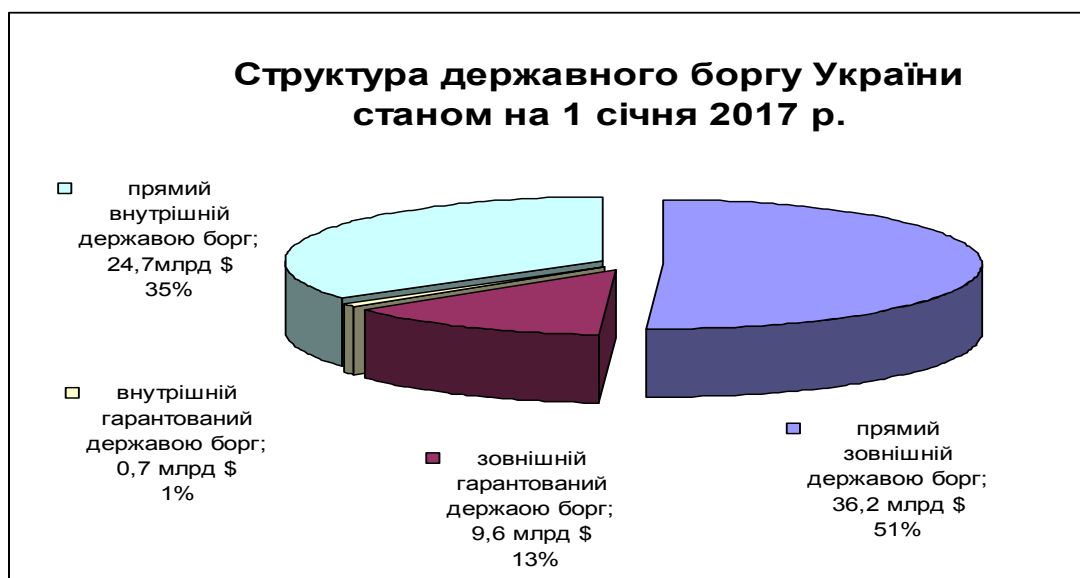


Рис. 1. Структура державного боргу України станом на 1 січня 2017 р.

Отож, проаналізувавши діаграму на рис.1. ми бачимо, що найбільшу частку займає прямий зовнішній державою борг. Його частка складає 36,2 млрд \$, що становить 51% від загальної суми. Найменшу часту займає внутрішній гарантований державою борг, він становить 0,7 млрд \$, що становить 1% від загальної суми державного боргу. Порівняно з попередніми показниками, це відносно не велика сума, але все ж таки вона відіграє значну роль у державі.

У лютому державний борг збільшився на 600 млн, у березні – ще на півмільярда. У квітні він становив 74,3 млрд дол. Станом на травень 2017 року сукупний державний борг України складав 74,7 млрд грн. В перерахунку на душу населення це означає, що кожен громадянин нашої країни винен сумарно внутрішнім і зовнішнім кредиторам 1,757 тис. дол. США. Найбільше наша держава заборгувала зовнішнім кредиторам. У травні прямий зовнішній державний борг, тобто фактична сума позичених коштів, що надійшла в розпорядження уряду ззовні, становила 37,1 млрд дол. Зовнішні державні гарантії при цьому складають 10,7 млрд дол.[6] Проте, влада все-таки зуміла скоротити зовнішній борг. У лютому 2017 року він зменшився на 100 млн дол. Однак уже у наступному місяці сума державного боргу знову зросла.

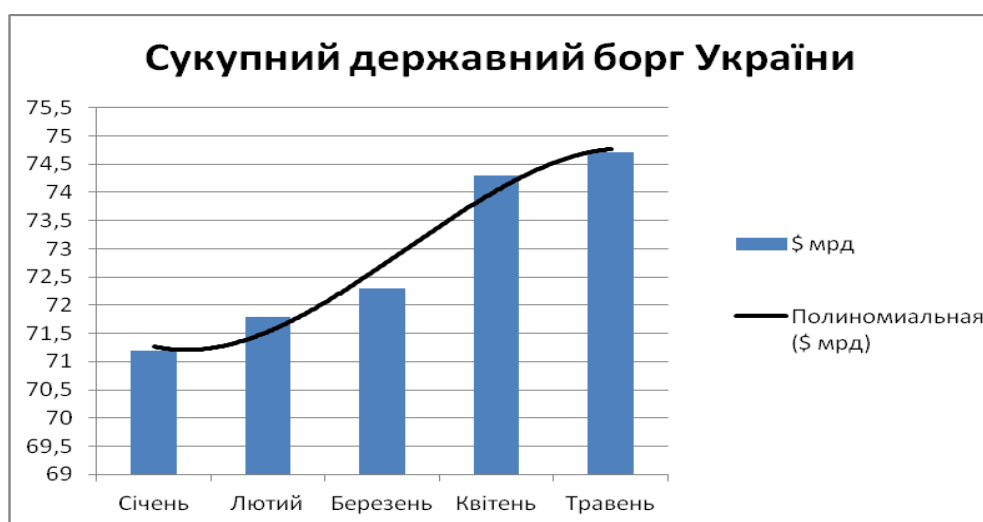


Рис. 2. Динаміка зміни державного боргу України у 2017 р.

Динаміку зростання державного боргу у 2017 році ми можемо побачити у рис. 2. Зовнішній та внутрішній борги держави із кожним місяцем зростають. Це не являється хорошим показником, тому можна зробити висновок, що економіка України не є достатньо ефективною.

Уряд країни мав би приймати комплекс заходів які могли б зменшити державний борг, шукати шляхи їх оптимізації, але ми бачимо, що управління державним боргом є незадовільним. Під управлінням державним боргом слід розуміти сукупність державних заходів, що пов'язані з випуском і погашенням державних боргових зобов'язань, визначенням ставок процентів і виплатою доходу за державними цінними паперами, встановленням ліміту боргу,

підтриманням курсу державних зобов'язань, визначенням умов випуску нових державних цінних паперів. Мінімізація вартості обслуговування державного боргу є стратегічним завданням управління державним боргом, а в ширшому розумінні - всієї бюджетно-податкової політики. Це завдання узгоджується не лише з чисто фіскальними інтересами, а й з потребами стимулювання інвестиційної активності, а також із довгостроковим поліпшенням добробуту населення, адже економія поточних витрат на обслуговування боргу знижує податковий тягар для майбутніх поколінь.[3]

Отже, для подолання грошових зобов'язань треба не тільки корегувати політику України спираючись на аналіз історичного розвитку і прогнозування майбутніх зрушень, а й переймати стратегії економічно розвинутих країн. Тобто можна виділити такі шляхи подолання даної проблеми:

- налагодження політичної ситуації в країні;
- визначення напрямку боргової стратегії, а саме співвідношення зовнішнього та внутрішнього державного боргу;
- припинення запозичень та налагодження інвестиційного клімату в країні;
- дотримання економічно безпечного дефіциту бюджету;
- врегулювання податкової політики;
- сприяння розвитку внутрішнього ринку.
- підвищувати економічну продуктивність країни, збільшувати обсяг виробництва, розширювати ринок.

Література:

1.Офіційний сайт Бюджетного кодексу України, Закон України від 08.07.2010 №2456-VI [Електронний ресурс].- zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17

2.Попова Л.М., Попова С.М., Успенко В.І. Казначейська справа. : навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2011 - 164с.

3.Федосов В.М Теорія фінансів: Підручник / За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 576 с

4.[Електронний ресурс].- Режим доступу: www.ibser.org.ua

5.[Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua>

ФІНАНСУВАННЯ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНИХ РЕФОРМ

Від початків незалежності України неодноразово піднімалося питання про недосконалість функціонування сфери охорони здоров'я на основі моделі фінансування, успадкованої з часів Радянського Союзу, та необхідність здійснення системних кроків з метою комплексного реформування медичної галузі. Починаючи з 2015 р. в Україні розпочалася реформа місцевого самоврядування і адміністративно-територіального поділу, яка також стала пусковим механізмом секторальної децентралізації, в тому числі і у сфері медицини. Відтак, внаслідок реформування, вся система охорони здоров'я в Україні підлягатиме докорінній модернізації з метою створення нової ефективної системи, орієнтованої на пацієнта, спроможної забезпечити медичне обслуговування всіх своїх громадян на рівні розвинених європейських держав.

Існуюча в Україні з часів Радянського Союзу система охорони здоров'я базувалася на моделі Семашка і передбачала жорсткі процедури управління та фінансування. Принцип даної моделі побудований таким чином, що держава утримує заклади охорони здоров'я, а ці заклади безоплатно надають послуги громадянам. Відповідно до попередньої моделі медична галузь досі функціонувала за залишковим принципом розподілу фінансування, основна частина якого витрачалася на утримання будівель, зарплату медичного персоналу, комунальні послуги замість того, щоб спрямовуватися безпосередньо на надання медичної допомоги населенню. За таких умов медичним установам було вигідно утримувати громіздку інфраструктуру, яка і служила підставою для визначення обсягу їх фінансування. Відтак, ефективність роботи даних медичних установ, якість та кількість наданих ними

медичних послуг не відігравали при цьому особливого значення, а самі послуги часто дублювалися між закладами різного підпорядкування.

За цієї системи на охорону здоров'я витрачалася значна частка від ВВП (у 2016 р. вона становила 7,8% при рівні витрат на охорону здоров'я у світі (на 2014 р.) – 8,6%, у Європейському регіоні – 8,9% [1]), але оскільки більшість медичної інфраструктури є застарілою, то протягом останніх 25 років держава просто підтримувала те, що було, не розвиваючи нічого нового. Причому рівень надання основних послуг залишався настільки низьким, що самим власникам медичних установ доводилося шукати додаткових коштів, оскільки державне фінансування забезпечувало лише абсолютний мінімум. При цьому всьому здоров'я громадян залишалося незахищеним, а послуги «безоплатної» медицини вони змушені були оплачувати власним коштом. Відтак, згідно даних компанії MedExpert обсяг коштів, витрачених громадянами України на медичні послуги у 2015 році перевищив державні витрати на охорону здоров'я [2].

З початку 2017 р. в Україні стартував перший етап медичної реформи, який полягає у зміні принципів фінансування первинної ланки медичної допомоги. Проте, слід зазначити, що пусковим механізмом для впровадження даної реформи стало ухвалення ще у 2011 р. двох законопроектів, якими передбачено вибір пілотних регіонів та відпрацювання на їх основі ключових підходів до реформування системи охорони здоров'я, їх моніторинг та оцінку для подальшого поширення на всю територію країни. Практична реалізація пілотних проектів розпочалася із структурної реорганізації первинної та екстреної медичної допомоги у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій областях та м. Києві. Ці дві ланки були розділені між собою, а на їх основі сформовані центри первинної медицини, що, в свою чергу стало початком змін у сприйнятті медичного забезпечення в Україні як процесу надання послуг.

Саме розвиток первинної медико-санітарної допомоги лежить в основі реформування сьогоденної системи охорони здоров'я в Україні, оскільки на даний час лише 20% громадян звертаються спершу по допомогу до первинного рівня, інші 80% користуються медичними послугами одразу вторинного або

третинного рівня, збільшуючи цим самим навантаження на спеціалізовані відділення, які призначені обслуговувати пацієнтів у складних медичних випадках. Що ж до пропорцій, які спостерігаються у світі, тут існує інша статистика: 80% пацієнтів обслуговує лікар первинного рівня, і лише 20% з них обслуговуються на вторинній і третинній ланці, в залежності від потреби у спеціалізованій допомозі.

Фундаментом нормативно-правової бази для здійснення реформування системи охорони здоров'я в Україні стало ухвалення низки нормативно-правових документів, зокрема Розпорядження про затвердження Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я (від 30.11.2016 р.) та прийняття двох законів – «Про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів» (від 19.10.2017 р.) та Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства з питань діяльності закладів охорони здоров'я» (від 6.04.2017 р.), який передбачає автономізацію державних та комунальних закладів охорони здоров'я. У прийнятих законодавчих актах передбачається перехід системи охорони здоров'я в Україні до фінансування на основі моделі державного солідарного медичного страхування громадян з використанням для цього коштів, акумульованих у державному бюджеті.

Відтак, у відповідності до реформи, держава змінює принцип фінансування для медичних закладів первинної ланки — поліклінік, амбулаторій, центрів первинної медико-санітарної допомоги. На їхній базі буде розгорнуто систему сімейної медицини європейського зразка: кожен громадянин України зможе вільно обирати сімейного лікаря і педіатра та підписувати з ними прямі угоди з чітко визначеним обсягом гарантованих послуг, а держава, відповідно, скеровуватиме кошти на оплату отриманих громадянином послуг конкретному лікарю і вибраному пацієнтом медичному закладу.

Щодо самих медичних працівників первинної ланки, то вони також зазнають змін у своїй безпосередній професійній діяльності, а саме їм буде

запропоновано самостійно обирати будь-яку організаційну форму співпраці з пацієнтом. Зокрема, це співпраця у рамках фельдшерсько-акушерських пунктів (ФАП), поліклінік, амбулаторій та центрів первинної медичної (медико-санітарної) допомоги (ЦПМСД). Праця медика відповідно буде оплачуватись на основі так званого «подушного нормативу», який обчислюється на базі кількості укладених лікарем угод і дотримання медичних протоколів лікування й діагностики. Крім цього, для медпрацівників повинна бути прискорена процедура ліцензування медичних практик, спрощення і гармонізація з європейським законодавством державних будівельних та санітарно-гігієнічних норм для відкриття медичних практик, а також скасування паперової звітності.

Щодо Конституційного права громадян України на отримання безоплатної медичної допомоги, то держава відмовляється і надалі декларувати цей принцип, оскільки для його втілення в реальності немає об'єктивних можливостей. Натомість уряд бере на себе зобов'язання гарантувати чітко визначений обсяг медичних послуг, прив'язаний до пріоритетів в охороні здоров'я та економічного стану країни. Фактично щороку урядом буде розраховуватися гарантований пакет медичних послуг для громадян, який надається безоплатно. До нього включені:

- екстрена або невідкладна допомога;
- первинна допомога (послуги лікарів первинної ланки включно з деякими аналізами);
- паліативна допомога;
- медична допомога дітям до 16 років;
- медична допомога у зв'язку з вагітністю та пологами.

Окрім гарантованого переліку медичних послуг, який надається державою безкоштовно, всі інші обстеження та необхідну медичну допомогу громадянин повинен оплатити самостійно.

За рух коштів між державою та медичним працівником у відповідності до нового законодавства відповідатиме незалежна страхова агенція, яка також здійснюватиме всю необхідну процедуру документообігу. Медичні послуги в

рамках гарантованого пакету держава зможе купувати у постачальників усіх форм власності, забезпечуючи оплату від єдиного національного замовника за надані громадянам медичної послуги.

Отож, першим завданням, яке було поставлене в центр уваги реформи, є формування переліку безоплатних послуг первинної медицини, якими може скористатися будь-який громадянин. До цього процесу повинні бути також залучені органи місцевого самоврядування, бізнес, громадські організації, а також інші джерела – інвестори, зацікавлені у фінансуванні діагностики, профілактики, диспансеризації та загалом підтримки культури здоров'я населення.

Висновки. Покращення медичного обслуговування населення – це те, на що в першу чергу має опиратися реформа системи охорони здоров'я, яка нині активно впроваджується в Україні. Стара модель системи, при якій ні лікар, ні медичний заклад не зацікавлені у пацієнтові призвела до того, що сьогодні тривалість життя в Україні в середньому на 11 років менша, ніж у ЄС та світі, тому основним завданням реформи є поставити у центр уваги пацієнта, його потреби та здоров'я. Варто також підкреслити, що реформа сфери охорони здоров'я не є реформою у вакуумі, вона може відбуватися лише у прив'язці з адміністративно-територіальною, реформою бюджетної децентралізації, та низкою інших секторальних реформ.

Література:

1. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2015 рік / за ред. Шафранського В. В. ; МОЗ України, ДУ «УІСД МОЗ України». – Київ, 2016. – 452 с.

2. Кінець радянської медицини // [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://zaxid.net/kinets_radyanskoyi_meditini_n1406950

3. Фінансування охорони здоров'я в світлі адміністративно-територіальної реформи: відбулося експертне обговорення // [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.apteka.ua/article/335406>

Андрусь О. І., доцент
кафедри економіки та підприємництва
Факультету менеджменту та маркетингу
КПІ ім. Ігоря Сікорського
Кіт А. В., студентка,
Факультет менеджменту та маркетингу
КПІ ім. Ігоря Сікорського

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЦУКРОБУРЯКОВОЇ ГАЛУЗІ

Однією з перспективних складових АПК України, що може забезпечити її конкурентоспроможність на зовнішньому ринку є цукробурякова галузь. Однак, не зважаючи на потужний потенціал розвитку, на сьогодні вона зазнає значний спад. За 10 років (2006 – 2016 рр.) валовий збір буряків знизився на 38 % і на 2016 рік становить 14 011 тис. т. Для порівняння, при радянському союзі в 1990 році валовий збір становив 44 000 тис. т [1]. Тобто сучасний стан майже в 4 рази гірший за наявний в країні потенціал.

Такий стан спричинений високою собівартістю та трудомісткістю вирощення буряків. Загалом, з усіх видів рослинницької продукції, вирощення саме буряків є одним з найбільш трудомістким, що тягне за собою постійне підвищення собівартості та ціни. Крім цього, попит на кінцевий продукт – цукор – в останні роки почав стрімко падати. Таким чином, діяльність в даній галузі є значно ризиковою.

За такої ситуації необхідним кроком є пошук нових можливостей. Важливо зазначити, що висока собівартість виробництва цукру спричинена її низькою часткою виходу цукру з буряків, а саме – 13 %. Майже увесь об'єм з перероблених буряків займають похідні продукти, такі як жом та меляса, а не основний (рис. 1). Таким чином питання ефективного використання даних

ресурсів є основним напрямком руху для підвищення конкурентоздатності підприємств цукробурякової галузі.

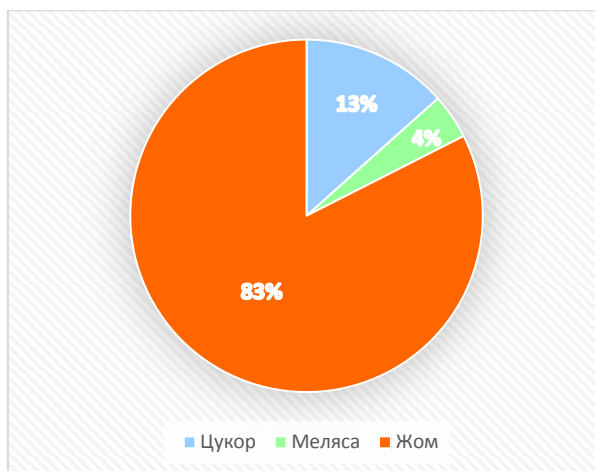


Рис. 1 Структура отриманих продуктів з переробки буряків

На сьогодні є декілька можливих варіантів використання таких похідних продуктів як жом та меяса. Пресований жом можна використовувати в таких напрямках:

1) Висушування з подальшим використанням його як комбікорму та його реалізація. Вартість 1 т такого комбікорму на сьогодні може становити від 3900 до 5500 грн.

2) Виробництво біогазу та альтернативної енергії. Завдяки переробці 1 тони буряків можна виробити 23,8 м³ біогазу, що еквівалентно 54,74 кВт/год електроенергії.

3) Виробництво пелет з подальшим спаленням для отримання енергії чи реалізацією. Ціна 1 тони жому в пелетах становить 1350 грн, а його теплотворна здатність – 15 500 МДж/тону.

Використання меяси можливе таким чином:

1) Виробництво дешевого спирту.

2) Виробництво біоетанолу. З 1 тони меяси виходить 300 л біоетанолу, ринкова ціна якого 110 грн за літр. Тобто з 1 тони меяси можна отримати додатковий прибуток в сумі 33 000 грн.

Таким чином, проблема занепаду бурякопереробної галузі може бути вирішена завдяки використанню усього наявного потенціалу продуктів, що

утворюються під час виробництва основного. Для підвищення конкурентоспроможності, цукробуряковим підприємствам необхідно диверсифікувати свою продукцію, не зупиняючись лише на виробництві основного продукту – цукру- а й використовуючи похідні продукти найефективнішим для себе способом.

Література:

1. Державна служба статистики України. Утворення та утилізація відходів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.org>

Шушкова Ю.В., к.е.н.,

доцент кафедри державних та місцевих фінансів

Львівського національного університету ім. І. Франка

ФІНАНСОВИЙ ВПЛИВ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН-РЕЦИПІЄНТІВ

Міграція як явище виникло й розвивалося одночасно з людством. Сьогодні немає жодної держави у світі, яка б на різних етапах свого розвитку тією чи іншою мірою не була задіяна у світових міграційних процесах: чи то як країна-донор – постачальник трудових ресурсів, чи то як країна-реципієнт. Енциклопедія міграційних процесів у сучасному світі трактує міграцію трудових ресурсів як «переміщення кваліфікованої робочої сили та працездатного населення в національному або міждержавному просторі, внаслідок якого відбувається вплив чи приплив тих кадрів, що забезпечують своєю діяльністю галузі виробництва, культури, науки, техніки...» [3, с.153].

На сьогоднішній день проблеми міграції набувають все гострішого характеру. Зараз в русі знаходяться більше людей, ніж коли-небудь в історії – приблизно 1 млрд мігрантів з 7 млрд всього світового населення, з яких чверть мільярда – міжнародні мігранти, а 750 млн — внутрішні мігранти, які пересуваються в межах власних країн.

За даними Світового Банку Україна займає 5-е місце у світі серед країн з найбільшою кількістю мігрантів, тобто Україна сьогодні стала одним з основних трудових донорів для країн Західної Європи [2]. Зі слів експертів, українці залишають країну з двох причин: одні не знаходять роботу, відповідну своїм очікуванням, своїм рівням знань і побажань до оплати, через що ринок праці рідної держави відчуває гостру потребу в фахівцях практично у всіх галузях економіки. А якщо говорити в більш широкому масштабі, то це стосується громадян, які просто не можуть знайти коштів для існування. Тобто на міграцію їх штовхає банальна бідність.

Серед причин трудової еміграції в Україні визначають: високий рівень безробіття; низький рівень заробітної плати чи особистих доходів населення; незадовільні житлові умови та низька якість комунальних послуг; низька якість чи недоступність базових соціальних послуг (освіти, охорони здоров'я, пенсійного забезпечення); порушення конституційних прав громадян державою, низька якість державного управління, корупція, відсутність перспектив позитивних змін у країні. Окрім цього, важливою проблемою є міграція з територій, що зазнали військової агресії з боку Російської Федерації.

Таким чином, трудова міграція, з одного боку, є результатом глобалізації та соціально-економічної політики держави, а з другого – соціальним та економічним феноменом, що впливає на всі сфери суспільного життя.

При цьому характер сучасних міграційних процесів постійно змінюється, набуваючи нових форм і викликаючи потребу у створенні нових регуляторних інструментів. Основним фактором фінансового впливу міжнародної трудової міграції на економічний розвиток країн є потоки грошових переказів.

Грошові перекази трудових мігрантів, що у кожному конкретному випадку мають на меті вирішення фінансових проблем окремої сім'ї чи домогосподарства, в умовах масштабного розвитку трудових еміграційних потоків здійснюють істотний вплив на соціально-економічний та фінансовий розвиток як країни-реципієнта, так і світової спільноти загалом. Перекази мігрантів не є якимось кардинально новим фактором глобальних фінансових

потоків, новим є їх масштаб і значення для економіки країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою.

Мігранти у всьому світі заробляють приблизно \$2,6 трлн, з яких \$0,5 трлн відправляють на батьківщину. Таким чином, вони створюють потужну економіку, яка посідає сьоме місце, поступаючись економіці Франції та Великобританії, ВВП яких, за даними Світового банку, у 2014 році становив відповідно \$2,9 трлн та \$2,8 трлн. Із сукупного обсягу \$0,6 трлн трудові мігранти вкладають у різного роду активи, в тому числі матеріальні [1].

Валовий обсяг переказів трудових мігрантів у 2014 році становив \$583 млрд, у 2015 – \$586 млрд, в 2016 – \$610 млрд, а в 2017 очікується зростання цієї суми до \$636 млрд.

При цьому грошові перекази трудових мігрантів залишаються основним фінансовим ресурсом для країн, що розвиваються, оскільки їх обсяги значно перевищують обсяги прямих іноземних інвестицій та офіційної допомоги. Серед малих країн із великою залежністю від грошових переказів Світовий банк виділяє країни Центральної Азії та острови Тихого океану. Так, частка грошових переказів трудових мігрантів у структурі ВВП в Таджикистані сягає 49%, в Киргизії – 32%, Непалі – 29%, Молдові – 25%, Вірменії та Гаїті – по 21%, Гамбії, Лесото і Самоа – по 20%. В якості головних отримувачів грошових переказів мігрантів зберегли свої позиції Індія, Китай, Філіппіни та Мексика.

Кошти трудових мігрантів формують величезні фінансові потоки в межах світової економіки, але при цьому існують великі втрати, пов'язані з механізмами переказу таких коштів. У 2014 році із \$582 млрд переказів \$45,978 млрд було сплачено посередникам. При цьому середня вартість переказу становила 7,9%, вперше за всю історію ринку грошових переказів перетнувши позначку 8% [1]. За даними Світового банку, середня сума щомісячного переказу дорівнює \$200. Таким чином, родина трудового мігранта отримує лише 92,1% від цієї суми, тобто \$184,2. Внаслідок цього частка переказів через офіційні канали (через банки, міжнародні системи грошових переказів, поштові

відділення) скорочується, а через неофіційні канали (передача готівки через друзів, водіїв автотранспорту, самовивіз тощо), відповідно, зростає.

Експерти Світового банку пропонують скоротити вартість переказу до 1%, що дасть змогу країнам-реципієнтам отримати на \$30 млрд більше. Також варта уваги ідея створення неприбуткової платформи для переказу коштів трудових мігрантів. Така можливість існує з огляду на сучасний розвиток технологій та електронних платежів.

Попри значні втрати, заробітчани продовжують надсилати на батьківщину кошти, які витрачаються їхніми сім'ями на придбання товарів першої необхідності, навчання, лікування, на заснування власної справи тощо.

Також надходження переказів трудових мігрантів у країнах сприяє покращанню кредитоспроможності цих країн і збільшує можливості отримання капітальних і фінансових ресурсів. Обсяги валютних надходжень від робітників-мігрантів мають значний вплив на формування кредитного рейтингу країни. Чим більші обсяги переказів мігрантів, тим кращий кредитний рейтинг країни. Чим вищий кредитний рейтинг країни, тим більші можливості для залучення фінансових ресурсів, що, в свою чергу, впливає на економічне зростання.

Відповідно серед основних напрямів впливу грошових переказів трудових мігрантів на економіку країн-реципієнтів можна виділити наступні:

1. Грошові перекази є важливим джерелом існування населення у країнах, що розвиваються, та країнах з трансформаційною економікою, особливо в часи макроекономічних реформ. Скорочення бюджетних видатків на соціальні програми позбавляє населення необхідних грошових коштів. Саме за цих умов грошові перекази трудових мігрантів сприяють розвитку людського потенціалу.

2. Для багатьох країн-отримувачів грошові перекази стали ефективним інструментом боротьби з бідністю. Домогосподарства самостійно визначають напрями витрат отриманих коштів, реалізуючи власні стратегії скорочення бідності.

3. Грошові перекази збільшують заощадження населення, сприяючи активізації економічного розвитку. Дослідження, проведені на Філіппінах, підтверджують, що сім'ї трудових мігрантів мають більшу схильність до заощаджень, ніж сім'ї немігрантів. Причиною цього є тимчасовий характер міграції філіппінських працівників, які розглядають грошові перекази як тимчасові доходи і тому намагаються максимально їх заощадити. Вплив грошових переказів на економічне зростання найбільший у тих країнах, де розвинена мережа відповідних фінансових інституцій, що акумулюють заощадження отриманих домогосподарствами переказаних коштів.

4. Грошові перекази трудових мігрантів можуть бути залучені для реалізації державних та місцевих інвестиційних проектів за допомогою інноваційного інструменту фінансового ринку – diasporabond. Отримані кошти спрямовуються на розвиток економіки країни-реципієнта.

5. Грошові перекази позитивно впливають на платіжний баланс країни-реципієнта. Значні обсяги переказів знижують дефіцит щодо поточних операцій, скорочуючи вірогідність кризи платіжного балансу, а це є важливою умовою проведення економічних реформ у найменш розвинених країнах. Перекази трудових мігрантів, забезпечуючи додаткові валютні надходження, дозволяють поступово обмежувати вплив і залежність від міжнародних фінансових організацій.

6. Дослідження напрямів використання грошових переказів дозволяє назвати їх соціальними. Надіслані кошти скорочують бідність, піднімають рівень життя, покращують якість харчування і полегшують доступ до медичного обслуговування, тобто є запорукою формування людського потенціалу у найбільш бідніших країнах світу.

Отже, грошові перекази трудових мігрантів мають значний потенціал у фінансуванні економічного і людського розвитку країн, що полягає у подоланні бідності, формуванні додаткового джерела державних інвестицій, зниженні ризиків під час криз, фінансуванні розвитку інфраструктури.

Література:

1. Migration and Development Brief / World Bank // [Electronic resource]. – Mode of access : <https://siteresources.worldbank.org/.../MigrationandDevelop>.
2. Імміграція в Україну. Еміграція з України. Статистика – факти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inforegion.com.ua/immigracija-v-ukrainu-emigracija-z-ukraini/>
3. Римаренко Ю. Міграційні процеси в сучасному світі: світовий, регіональний та національний виміри / Ю. Римаренко. – К., 1998. – 912 с.

Красномовець В.А., к.е.н.,
старший викладач кафедри туризму і
готельно-ресторанної справи
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Туристичні підприємства України на сьогодні перебувають під негативним впливом комплексу чинників мега-, макро- та мезосередовища, непередбачуваних за своїми обсягом, силою впливу та характером; серед таких факторів – політичні, соціальні й екологічні колапси, воєнна агресія й інтервенція окремих територій країни, повільні темпи ліквідації наслідків світової фінансово-економічної кризи, нові проблеми щодо співвідношення попиту та пропозиції на ринку туристичних послуг, слабка мобільність структурних змін в секторі туризму, неготовність персоналу підприємств швидко й ефективно реагувати на зміни [1, с. 305]. Незважаючи на такі протиріччя, вітчизняне бізнес-середовище у галузі туризму розвивається, набуває досвіду та зобов'язане диверсифікувати свою діяльність не лише в комерційному, але й соціальному секторі. Цього вимагає концепція соціально-

етичного маркетингу. Також це дає багато переваг самим підприємствам.

Вважаємо, що кожен суб'єкт туристичного бізнесу, незалежно від його розмірів, повинен практикувати надання послуг соціального туризму. Це надає йому багато переваг. Також формування і пропозиція послуг соціального туризму дозволяє суб'єктам збільшувати обсяги надання послуг (місткість для закладів з тимчасового розміщення) у несезонні періоди, сприяти розвитку персоналу через реалізацію креативних ідей щодо форм соціального туризму та ін. Головне, щоб суб'єкт був мотивований займатись соціальним туризмом. Для цього він повинен мати прибуткові результати діяльності. У будь-якому разі, якщо суб'єкт здійснює свою діяльність у різних сегментах та за різними напрямками, то це зменшує його ризики в періоди криз, унаслідок втрати конкурентних переваг в одному з сегментів.

Для країн ЄС властиве проведення періодичних офіційних заходів з питань розвитку соціального туризму, чого бракує в Україні. Для прикладу, в 2011 році на Мальті відбувся 6-й Європейський форум соціального туризму, де були обговорені заходи з надання нової динаміки соціальної політики туризму; делегати Форуму виробили «дорожню карту» європейського соціального туризму на наступний рік [2, с. 3].

Звичайно, можливості розвитку соціального туризму в країнах ЄС зі значно вищим рівнем життя є кращими. Однак навіть у кризових умовах влада не ігнорує потреби цільової підтримки даної сфери. Своєрідною відповіддю кризі з боку країн ЄС стала підтримка Європарламентом проекту розвитку соціального туризму «Каліпсо», націленого на використання відпусток багатьма європейцями, розширення сезонів, підтримку і збільшення зайнятості та, що дуже важливо, формування почуття загальноєвропейської приналежності [2, с. 9].

В Інтернет-джерелах популярним є висвітлення практики Швейцарії, Німеччини і Франції щодо використання *відпускних чеків*. Її суть полягає в зміні оподаткування так, щоб основний його тягар перекласти не на відпочивальників, підприємства, профспілку або державу, а на туристичний

бізнес. При цьому державний бюджет не тільки не постраждає від цього, а навпаки, ця система дасть змогу розширити базу оподаткування за рахунок залучення до виробництва товарів і послуг, туризму і відпочинку більшої кількості працівників та підприємств [3, с. 13].

Основним елементом такої системи є чек, тобто зобов'язання органу, що здійснює емісію чека, надати особі, яка придбала його, визначений набір послуг [3, с. 14]. Пріоритет впровадження даної системи в Україні обумовлений тим, що надання чеків суб'єктам туристичного бізнесу можна здійснювати на певних умовах. Для прикладу, це може бути встановлена певна сума оподаткування за результатами комерційної діяльності. Таким способом, держава може стимулювати суб'єктів турбізнесу до виходу з тіні.

Також відпускні чеки можна поширювати серед суб'єктів, які потребують тимчасової підтримки. Це можуть бути суб'єкти в окремих видах туристичної діяльності. Також це можуть бути культурно-мистецькі, спортивні заклади. Система відпускних чеків для них може популяризувати їхні послуги серед населення, збільшивши попит на них.

У Швейцарії кожен житель країни може скористатись відпустковими чеками, але з різними розмірами знижок. У Франції коло таких осіб строго обмежене. Чеки пропонуються лише тим працівникам, чий податок з доходів фізичних осіб за рік є нижчим 1000 дол. США, а розмір дотацій не повинен перевищувати мінімальну заробітну плату, встановлену на рівні 1100 дол. США. Крім адміністрацій підприємств, відпусткові чеки розподіляються громадськими організаціями – комітетами трудових колективів. Ці платіжні кошти можуть бути використані виключно на оплату послуг, пов'язаних з відпочинком, подорожами, відвідуванням культурних і видовищних заходів. Фізичні особи-носії чеків пред'являють їх на підприємствах обслуговування, що входять до системи засобів соціального туризму. У Швейцарії налічується 7 тис. таких підприємств, у Франції – 150 тис. В їх числі – заклади розміщення, на оплату послуг яких спрямовується до 40 % усіх відпускних чеків, транспортні організації (25 %), підприємства громадського харчування (15 %),

туристичні агентства (11 %), культурно-видовищні та спортивно-оздоровчі об'єкти (10 %). Отримані чеки підприємства обслуговування передають у Національне агентство (Касу подорожей) для оплати, тим самим завершуючи їх життєвий цикл [4, с. 47].

Згідно з французькою практикою функціонування системи відпускних чеків можна виділити такі її основні особливості [3, с. 11-12]:

- відпускні чеки використовуються як платіжний засіб транспортних послуг, засобів розміщення, харчування, розваги людей, що вирушають у подорож на відпочинок тільки на території Франції;

- перевагою для роботодавця в придбанні відпускних чеків є те, що він звільняється від податку;

- внесок роботодавця звільняється від податків у фонд заробітної плати;

- працівник може придбати відпускні чеки тільки при щомісячному перерахуванні від 4 до 20 % фонду оплати праці;

- термін придатності відпускних чеків – 2 роки;

- чеки, які після закінчення цього періоду не були подані до відшкодування їх вартості підприємствами турбізнесу, стають недійсними і використовуються агентством для соціальної допомоги галузі туризму для малозабезпечених категорій громадян у формі виплат на відпочинок;

- для емісії відпускних чеків створено Національне агентство відпускних чеків.

Цікавою є також практика створення соціальних кооперативів, серед напрямів діяльності яких є соціальний туризм. Такі структури особливо популярні в Польщі та Італії. У Польщі активно працює фонд «Спілки працюючих», а також заклади праці, профспілки, деякі міністерства, наприклад Міністерство Народної Оборони, яке виступає організатором баз відпочинку в найатракційніших регіонах країни, спортивні та рекреаційні організації, школи, а також керуючі органи виховання й освіти. Провідну роль відіграють, з огляду на поле діяльності, заклади праці (підприємства), які виступають найбільшими організаторами туризму в Польщі. Вони представляють понад половину всієї

бази нічлігів у найатракційніших регіонах країни. Більшість з цих закладів переведено на ринкові відносини. На деяких великих підприємствах, які займаються розбудовою відпочинкової бази існують окремо певні представництва, які надають соціальні послуги і послуги на ринкових засадах. Серед організаторів туризму слід виділити школи, а також відділи виховання та освіти, які займаються організацією відпочинку дітей і молоді. Вони отримують кошти з держбюджету на турбази та табори, а в деяких регіонах країни – на так звані «зелені школи» [4, с. 47].

Отже, розвиток соціального туризму в Україні має бути націлений, у першу чергу, не на збільшення бюджетного фінансування. Це малоймовірно виконати у сучасній ситуації. В ідеалі державна підтримка соціального туризму в Україні має сприяти забезпеченню його конкурентоспроможності у порівнянні до комерційних видів туристичної діяльності. Необхідно чітко визначити пріоритетні напрями розвитку соціального туризму та розуміти вигоди, які від цього держава і суспільство можуть отримати. Оскільки в Україні стан розвитку соціального туризму бажає кращого, то й виникає дуже багато різних проблем до вирішення. Незважаючи на їх велику кількість, необхідно створювати можливості для рекреації і відпочинку дітей, молоді та осіб похилого віку.

Література:

1. Ткаченко Т. І. Український туризм в умовах турбулентності / Т. І. Ткаченко // Карпатський край. – 2015. – № 1-2(6-7). – 305–313.
2. Трофимов Е. Н. Социальный туризм в России и в Европе / Е. Н. Трофимов // Вестник РМАТ. – 2014. – № 3. – С. 3–10.
3. Гусякова О. Ю. Розвиток механізмів державного регулювання соціального туризму в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук. з держ. упр. : спеціальність 25.00.02 «Механізми державного управління» / О. Ю. Гусякова. – Запоріжжя, 2010. – 22 с.
4. Теодорович Л. В. Вирішення проблем соціального туризму України / Л. В. Теодорович, О. Й. Хомин // Наукові праці [Чорноморського державного

університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»].
Серія : Економіка. – 2010. – Т. 145, Вип. 132. – С. 43–49.

Красноштан Ж.А., Федотова Т.А. к.е.н.,
доцент кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпровського національного університету ім. О. Гончара

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС

На сьогоднішній день ринкова економіка та її механізм в Україні неспроможні забезпечити гідну оплату праці. Тому виникає потреба у посиленні державного регулювання доходів населення. Перш за все держрегулювання повинно бути спрямоване на розмір мінімальної заробітної плати на рівні з країнами ЄС. Адже ми знаємо, що європейські держави проводять досить сильну соціальну політику і одним із важливих механізмів реалізації цієї політики є встановлення справедливої заробітної плати за просту, некваліфіковану роботу, щоб населення мало змогу відновити свою робочу силу. Для України дана проблема є актуальною, адже ми прагнемо стати одним із членів країн ЄС, а для цього потрібно покращувати рівень життя до європейського рівня.

Значний внесок у дослідження даного питання зробили вітчизняні вчені: Лоботюк В., Колот А., Радомський С., Лібанова Є., Завіновська Г., але не зважаючи на численні дослідження питання мінімальної заробітної плати потребує уваги, особливо в умовах євроінтеграції.

Мінімальна заробітна плата (МЗП) – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якої не може проводитися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт) тобто є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання [1]. В

Україні мінімальна заробітна плата не виконує навіть функції простого відтворення робочої сили, тоді як у Європі мова йде про відтворення професійного здоров'я працюючого населення, регулярне оновлення професійних знань, розвиток трудового потенціалу в наступних поколіннях працівників, виконання сімейних обов'язків.

Аналіз таблиці 1 дає підстави стверджувати, що українська мінімальна заробітна плата суттєво відстає від мінімальної заробітної плати європейських країн. На сьогодні, серед країн Європи найвищий рівень мінімальної заробітної плати – 1923 євро на місяць встановлений у Люксембурзі. Ще 6 країн ЄС мають середньомісячну мінімальну зарплату у межах 1,5 тис. євро (Великобританія, Нідерланди, Бельгія, Німеччина, Франція). Україна за рівнем МЗП у разі відстає від найбідніших європейських країн. Так, у 2015 року в еквіваленті євро вона становила 57 євро на місяць, а вже в 2016 році, за рахунок девальвації гривні, скоротилася до 52 євро.

Таблиця 1

Рівень мінімальної заробітної плати в Європі та в Україні, євро*

	2012	2013	2014	2015	2016
Люксембург	1801,49	1874,19	1921,03	1922,96	1922,96
Бельгія	1443,54	1501,82	1501,82	1501,82	1501,82
Нідерланди	1446,6	1469,4	1495,2	1507,8	1524,6
Ірландія	1461,85	1461,85	1461,85	1461,85	1546,35
Франція	1398,37	1430,22	1445,38	1457,52	1466,62
Великобританія	1201,96	1264,25	1301,31	1378,87	1512,36
Словенія	763,06	783,66	789,15	790,73	764,4
Іспанія	748,3	752,85	752,85	756,7	764,4
Мальта	679,87	697,42	717,95	720,46	728,04
Греція	876,62	683,76	683,76	683,76	683,76
Португалія	565,83	565,83	565,83	589,17	618,33
Польща	336,47	376,58	404,4	409,5	433,88
Словакія	327	337,7	352	380	405
Естонія	290	320	355	390	430
Чехія	310,23	312,01	309,6	331,7	366,3
Латвія	285,92	287,07	320	360	370
Болгарія	138,05	158,5	173,84	184,07	214,75
Румунія	161,91	157,26	205,3	217,5	232,1
Україна	107	108	77	57	52

*складено автором за даними [2]

Тобто ми бачимо з таблиці 1, що в Україні найнижчий рівень МЗП порівняно з країнами Європи. Навіть наші сусіди Польща та Словаччина за останні 5 років зробили суттєвий стрибок МЗП, підвищивши її більш ніж вдвічі. Усі країни, що досягли значного економічного зростання за попередні 5 років здійснили суттєві економічні реформи та вступили до ЄС. Якщо говорити про українську модель МЗП, то можна відзначити ряд її особливостей [3]:

1) низький абсолютний і відносний рівень порівняно з країнами ЄС;

2) рівень МЗП набагато нижчий від рівня середньомісячної заробітної плати (за один і той же період). Таке співвідношення суперечить рекомендаціям МОП та ЄС, в яких говориться, що різниця повинна бути в межах 50-60%.

3) розмір МЗП визначається за застарілою методикою розрахунку прожиткового мінімуму, виходячи з макроекономічних розрахунків стосовно до можливостей економіки, а не реальних потреб найманих працівників

Таким чином можна зробити висновки, що мінімальна заробітна плата має свої особливості в Україні і набагато менша ніж в країнах Європи. А її співвідношення із середньою заробітною платою не відповідає рекомендаціям міжнародним експертам. На жаль, Україні не вдається провести реформи та налагодити суттєвий товарообіг з країнами ЄС. Корупція, окупація частини території, валютні спекуляції негативно впливають на економічні показники, звідси й на курс гривні та розміри МЗП як в національній валюті, так і в євро.

Література:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.95р. № 108/95-ВР, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

2. Європейська служба статистики: мінімальної заробітної плати в країнах Європи [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=earn_mw_cur&lang=en.

3. Ю.Л. Звягільський Рівень заробітної плати – індикатор ефективності програми економіки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.Image_file_name=PDF/EkUk.pdf.

Кузнецов К.А., студент

Торговельно-Економічний коледж КНТЕУ

Науковий керівник: Фомічова Н. В., старший викладач,

завідувач відділення підприємництва та торгівлі

Торговельно-Економічний коледж КНТЕУ

СПОЖИВЧИЙ НАБІР «НАЦІОНАЛЬНИЙ ВИБІР» - АЛЬТЕРНАТИВА СПОЖИВЧОМУ КОШИКУ

Україна стоїть перед вибором: прийняти європейські цінності та інтегруватись у світове товариство або відмовитись від розвитку та деградувати як держава та як нація з беззаперечним зникненням з політичної карти миру. Одним із напрямів розвитку українського суспільства та виходу українській економіки з кризи є дослідження питань глобальної зміни впливу та взаємодії споживчого набору, прожиткового мінімуму, національної свідомості та ВВП. Враховуючи сучасну трансформацію світової економічної системи та існуючий рівень підвищення національної свідомості українців доцільним є інтеграція соціальних та економічних індикаторів. Науково-теоретична і практична значущість вирішення вказаних питань обумовили вибір теми роботи та свідчать про її актуальність.

В свою чергу, Жебчук Л.Л. зауважує, що: «поняття «кошик» (а точніше «споживчий кошик») згідно із Законом України «Про мінімальний споживчий бюджет» використовується при формуванні мінімального споживчого бюджету – набору продовольчих і непродовольчих товарів та послуг у натуральному і вартісному вираженні, що забезпечує задоволення основних фізіологічних і соціально-культурних потреб людини. Таким чином, поняття «кошик» ніяк не

стосується розрахунку показника інфляції (індексу споживчих цін)» [1]. Як справедливо зазначила *Ковязіна К.О.*: «окрему плутанину серед спільноти викликає наявність двох наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг, які зазвичай ототожнюються» [2]. Підтвердженням такого висновку є надані роз'яснення прес-служби Держстату України, в яких звернуто увагу, що деякі засоби масової інформації хибно ототожнюють поняття "споживчий кошик" та "споживчий набір" [3].

В міжнародній практиці апелюють [4, 5, 6] термінами «кошик строкового ринку» (term market basket) та «асортимент товарів» (commodity bundle), до якого відноситься фіксований перелік предметів, використовуваних спеціально для відстеження прогресу інфляції в економіці або конкретного ринку. Найбільш поширеним типом кошику строкового ринку є «споживчий кошик товарів» (basket of consumer goods), що використовується для визначення індексу споживчих цін (ІСЦ). Це призначено для відстеження цін на споживчі товари і послуги, тобто, це зразок товарів і послуг, пропонованих на споживчому ринку. Таким чином, споживчий кошик товарів є основою для визначення індексу споживчих цін (ІСЦ) в міжнародній практиці та за суттю є аналогом показника «споживчий набір», який використовується в українській економічній науці та практиці.

Ґрунтуючись на проведеній критичній оцінці з метою ідентифікації визначених економічних показників в межах цього дослідження під терміном «споживчий кошик» слід розуміти вартісну величину достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я мінімального набору продовольчих та непродовольчих товарів, мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. В свою чергу, споживчий набір (в міжн. практиці - «споживчий кошик товарів» (basket of consumer goods)) слід розглядати як набір товарів та послуг, що найчастіше споживаються населенням, принципи формування, методологія та якість обрахунку якого визначаються МВФ та ЄС.

В цілому, сучасний механізм взаємодії споживчого кошику, споживчого набору, прожиткового мінімуму в українській економіці може бути представлений наступним чином (див. рис.1).

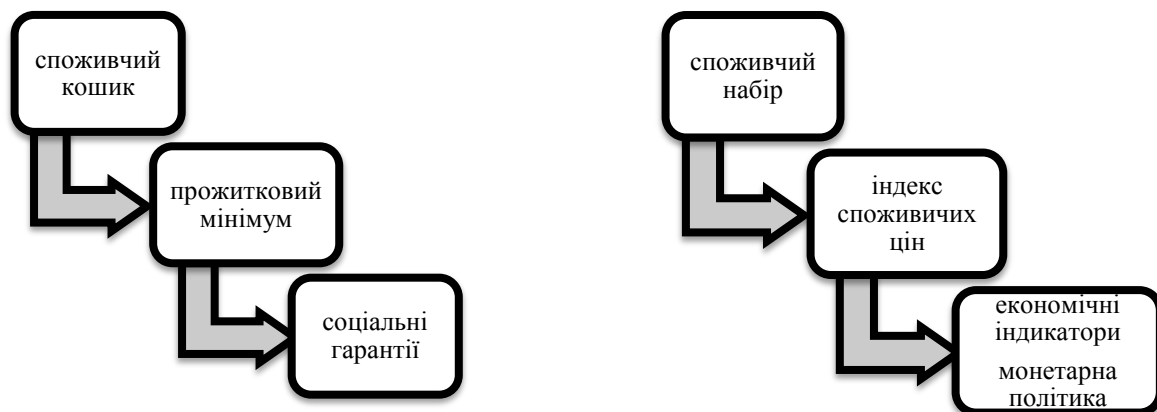


Рис. 1. Механізм взаємодії споживчого кошику; споживчого набору; прожиткового мінімуму

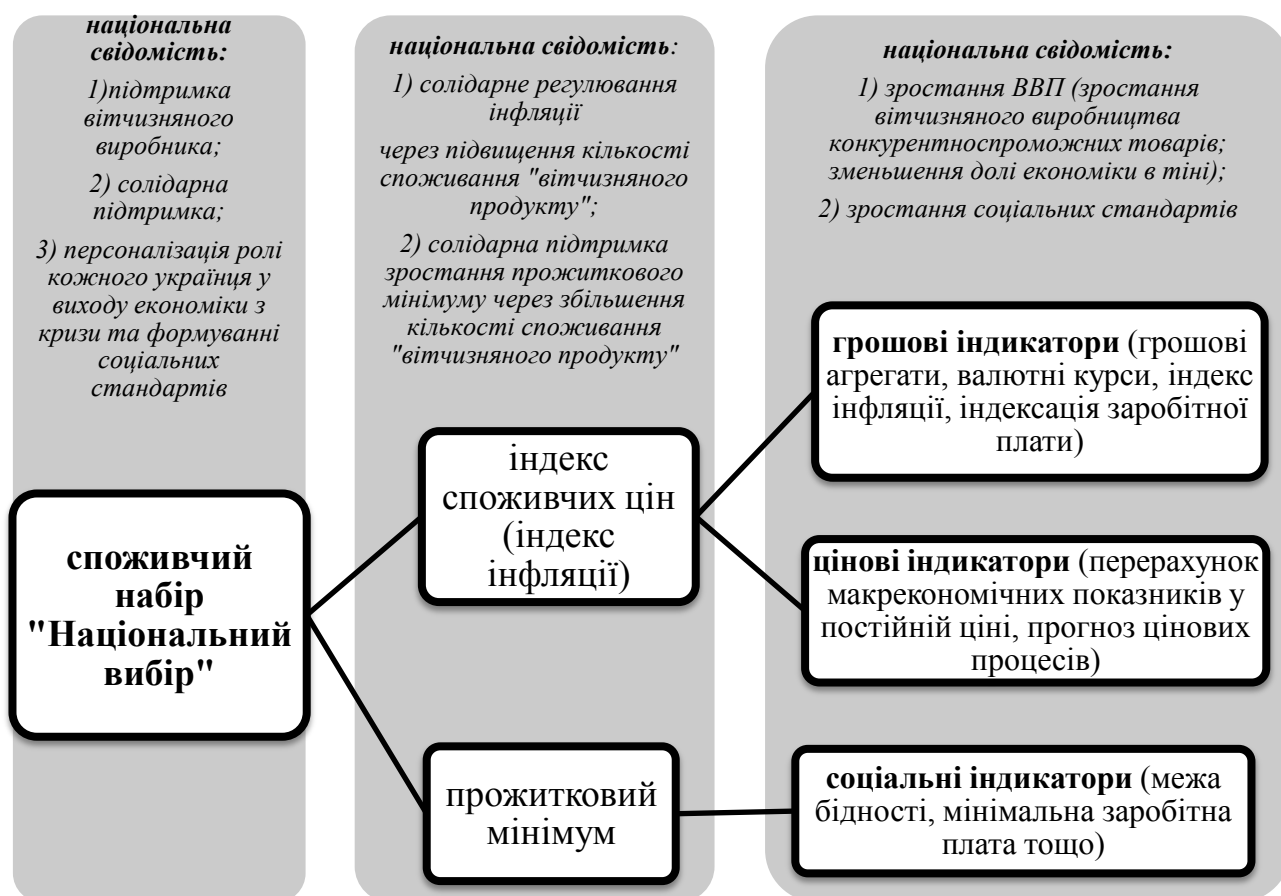


Рис. 2 Модель гармонізації взаємодії споживчого набору, прожиткового мінімуму, національної свідомості та ВВП для української економіки

Складовою виводу української економіки з кризи може виступати наступна модель гармонізації взаємодії споживчого набору, прожиткового мінімуму, національної свідомості та ВВП для української економіки, яка представлена на рис.2.

Запропонована модель передбачає відмову від споживчого кошику як бази для визначення прожиткового мінімуму. Обґрунтованість такого рішення підтверджується зокрема дослідженнями Ігнатової О., Стародубцевої Т., Тарасенко М. , які встановили, що формування споживчого кошика в теорії значно відрізняється від потреб людей в Україні на практиці. Сучасні зміни національної свідомості українців, підвищення рівня національної гідності та загальне прагнення до формування громадянського суспільства може слугувати якісною базою для інтеграції соціальних та економічних індикаторів. При цьому важливим є застосування принципу справедливості для всіх верств населення та прозорості розрахунку соціальних індикаторів.

Тому в пропонованій моделі передбачено використання споживчого набору «Національний вибір» як єдиного індикатору, за яким визначається і соціальні стандарти (прожитковий мінімум) і економічні індикатори (індекс споживчих цін, індекс інфляції). Безумовно запропонована модель повинна розглядатись як складова загальної стратегії виводу української економіки з кризи. Базуючись на сформульованих базових вимогах щодо споживчого набору доцільно спиратись на три принципи формування споживчого набору «Національний вибір», які схематично представлено на рис.3.

Під принципом «товари та послуги вітчизняного виробництва» мається на увазі формування споживчого набору «Національний вибір» виключно за рахунок товарів та послуг вітчизняного виробництва.



Рис.3. Принципи формування споживчого набору «Національний вибір»

Дотримання принципу «частка в загальних грошових витратах домогосподарств» передбачає, що включення товарів (послуг) - представників до споживчого набору проводиться на підставі даних щодо фактичної структури грошових витрат населення.

Література:

1. Жебчук Л.Л. Прожитковий мінімум як складова механізму державного регулювання доходів населення [Електронний ресурс]/ Л. Л. Жебчук // [Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки](#) . - 2013. - Вип. 3. - С. 248-253. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vchtei_2013_3_45.pdf
2. Ковязіна К.О. Щодо удосконалення методики визначення споживчого кошику. Аналітична записка [Електронний ресурс] / К.О. Ковязіна // Національний інститут стратегічних досліджень при президентові України. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1233/>. – Назва з титул. екрана.
3. Роз'яснення прес-служби Держстату України «Поняття "споживчий кошик" не стосується розрахунку індексу споживчих цін»/ [Держкомстат України](#). – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/Noviny/new2011/zmist/r_2.htm/. – Назва з титул. екрана.

4. The American Heritage. Dictionary of the English Language [Електронний ресурс]: словник / The American Heritage. - Houghton Mifflin Harcourt Publishing Company. – Режим доступу: <http://www.yourdictionary.com/market-basket/>. – Назва з титул. екрана.

Марченко В.М. д.е.н.,
професор кафедри економіки та підприємництва
НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського»

СИНЕРГЕТИЧНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Етимологічно синергетика походить від грецького «синергетико», що означає сприяння, співробітництво. Термін синергетика запропонований у 1975 році професором Штудгардського університету Г. Хакеном при дослідженні лазерного випромінювання.

За Хакеном Г., синергетика займається вивченням систем, які складаються з великої (дуже великої) кількості частин, компонентів або підсистем, які складним чином взаємодіють між собою. Слово «синергетика» означає «спільну дію», підкреслюючи узгодженість функціонування частин, які відображаються в поведінці системи як цілого.

Необхідність виникнення синергетики була продиктована природною необхідністю формування упорядкованості в процесі створення і збереження організації.

Слід зауважити, що синергетика не вивчає предмет дослідження, властивий кожній із наук, який має свої особливості, а вивчає лише загальні для всіх наук і сфер діяльності закономірності взаємодії елементів у кожній із притаманних їм систем, тобто самоорганізацію елементів системи незалежно від специфіки предмету дослідження.

Синергетика – це наука про самоорганізацію. У свою чергу самоорганізація – це порядок, який виникає при хаотичній взаємодії

структурних елементів будь-якої організації. Самоорганізація - сукупність процесів або дій усередині системи, які призводять до утворення та вдосконалення взаємозв'язків між частинами цілого, їхньої внутрішньої упорядкованості та узгодженості».

На сьогодні розрізняють синергію і синергетику як явище, поняття і як науку.

Синергія розглядається як енергія внутрішньої взаємодії елементів при їх комбінуванні, як внутрішній механізм додаткового ефекту (збитку). Синергія у відношенні до більш ширшого поняття синергетики виступає як результат взаємодії елементів системи, які в процесі самоорганізуються. Оскільки синергію можна розглядати як результат, відповідно її можна виміряти. Кількісний вимір синергії носить назву синергетичного ефекту.

Закріпившись в науках точних дисциплін, поняття «синергія» набувало свого подальшого розвитку як наукова категорія.

Синергетична парадигма побудована на двох фундаментальних принципах: еволюції та самоорганізації. Але, зважаючи на те, що система – це цілісне складне формування із впорядкованими зв'язками і взаємодіями між її складовими частинами та елементами, які є підсистемами і які на своєму рівні функціонують як системи, і самоорганізація в різних системах має свої специфічні особливості, що визначаються як предметом, так і специфікою взаємозв'язків в системі, то кожна система має свої особливості впливу на результат синергії.

Використання підходів синергетики в соціально-гуманітарних системах не зводиться до механічного використання принципів, інструментарію та методів дослідження в явищах соціальних процесів, оскільки:

- Соціальні системи є самоорганізованими, тобто такими, в яких виникають процеси спонтанного впорядкування, виникнення та еволюції структур у відкритих нелінійних явищах;
- Соціальні системи є організованими, тобто результатом свідомої дії групи людей, направленої на досягнення визначених цілей;

- Період еволюції в соціальних системах відбувається значно швидшими темпами, оскільки не вимагає генетичних змін як в процесах живої природи;
- Економіка є відкритою системою, оскільки обмінюється з зовнішнім середовищем речовиною, інформацією та енергією;
- Економіка виступає як організована людьми самоорганізована система, оскільки саме при активному процесі цілеспрямованої діяльності людей створюються нові організаційні формування в економіці та суспільстві.

Правомірність використання синергетичної парадигми до дослідження діяльності підприємств підтверджується відкритістю підприємства, його структурною складністю, взаємозалежністю між елементами структури. Мікрорівневі системи мають і ті властиві для них характеристики, які в одних випадках ускладнюють, а в інших – спрощують прояви синергії.

Самоорганізацію економіки можна розглядати не що інше, як результат самоорганізації її підсистем. Результат самоорганізації формується під впливом направленості біфуркаційних процесів. Направленість біфуркаційних процесів є результатом еволюції системи в цілому і визначається як природою флуктуації, яка їх «породила», так і попередніми тенденціями розвитку системи. Природа флуктуації дає підстави спрогнозувати стан підсистеми, з якої починається процес біфуркаційних (нерівноважних, хаотичних) станів, а також передбачити і стани тих підсистем, які в силу когерентної взаємодії будуть втягнуті в такий процес.

Нова самоорганізація системи розглядається як наслідок її біфуркації.

За синергетичним підходом, діяльність підприємства, як процес у відкритій системі, можна розглядати як сукупність процесів взаємодії між внутрішніми елементами системи та зовнішніми структурами.

Особливістю економічної синергетики є поєднання організації та самоорганізації економічних процесів. Організоване та самоорганізоване в економіці завжди перебували в органічній єдності та взаємозв'язку. Організація в синергетичному підході до соціально-гуманітарних систем виступає

одночасно як зовнішній та внутрішній чинник самоорганізації. Організоване, як цілеспрямований вплив на систему, завжди носить детермінований характер і націлене на спрямування системи на відповідний напрям розвитку або на доведення її до відповідного стану. Причому такий вплив може мати як творчу, так і руйнівну силу.

Література:

1. Хакен Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии / Г. Хакен. – М. : Институт компьютерных исследований, 2003. – 318 с.

Петрова Я. Ю., студентка групи *ЕВ-22*

Институту економіки та менеджменту

Національного університету «Львівська політехніка»

Науковий керівник: Лакіза В.В.

старший викладач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

Институту економіки і менеджменту

Національного університету «Львівська політехніка»

ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ГЕТЕРОДОКСНОЇ ПРОГРАМИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

За всю свою незалежність економічне становище України зазнавало всіляких змін, більшість з яких, на превеликий жаль, чинили негативний вплив як на саму державу, так і на її суспільство.

На мою думку, однією з найболючіших проблем нашої економіки є інфляція. Саме тому темою моєї публікації я обрала гетеродоксну програму фінансової стабілізації як одну з антиінфляційних програм.

За Сірко А. В. «інфляція – це стійке зростання загального (або, що те саме, середнього) рівня цін товарів і послуг, унаслідок якого падає купівельна спроможність наявних в обігу грошей (гроші знецінюються)». В свою чергу Івасів Б. С. зазначає : «інфляція – процес знецінення грошей внаслідок

надмірної емісії та переповнення каналів обігу грошовою масою». Мамалуй О. О. дає таке визначення : «інфляції – це багатопланове соціально-економічне явище, яке характеризує співвідношення між кількістю паперових грошей, обсягом вироблених товарів та послуг і темпами зростання рівня цін».

Для початку мною було здійснено порівняння показників інфляції між Україною та іншими країнами. За офіційними даними статистичного порталу Trading economics на 2016 рік показники інфляції у найбільших економіках світу складають від 0,4% в Японії та 0,8% у Китаї до 2,1% у Канаді, 2,2% у Німеччині та 2,7% у США , в той час як в Україні він становить 12,4 %.

Так, можливо порівнювати економіку України з найбільшими економіками світу є дещо недоречним. Проте, навіть коли порівняти показники інфляції національної економіки з показниками країн з схожою економікою , а це Туреччина (10,13%), Білорусь (7,0%), Молдова (4,7%) та Росія (4,6%), неозброєним оком помітно, що Україна не втрачає своїх лідерських позицій.

За офіційними статистичними даними Міністерства фінансів України найбільших значень показників інфляція досягла у 1993 році- 10 156 %, 22,3% у 2008 та 43,3% у 2015. Причинам зародження інфляції у ці роки були: політична нестабільність у перші роки незалежності України, фінансова криза та Революція Гідності. На мою думку , такі високі показники свідчать про те, що національна економіка не є гнучкою та адаптованою, оскільки не здатна миттєво зреагувати та пристосуватися до будь-яких соціально-економічних змін в державі. Проте, економіка таки працювала, про що свідчить не різке, але таки зниження рівня інфляції впродовж наступних років.

З інфляцією потрібно боротися, тому кожна держава повинна мати свою антиінфляційну політику, яка у певних випадках буває різною. Антиінфляційна політика більшості країн з розвинутою ринковою економікою має два аспекти -дефляційна політика та політика доходів.

Перший аспект полягає у скороченні державних видатків та зростанні податків, скорочення субсидій підприємствам та посиленні державного контролю й регулювання. На мою думку, така політика не дала бажаного

результату, а лише призвела до формування потужного тіньового сектору економіки в Україні, який присутній і нині.

Політика доходів, яка лежить в основі тієї ж гетеродоксної програми фінансової стабілізації спирається на прямий контроль за динамікою заробітної плати та цін. З цією метою використовуються такі заходи: замороження (блокування) зарплати і цін; законодавча регламентація межі приросту зарплати і цін; укладення урядом угод з профспілковими та підприємницькими організаціями щодо зарплати та цін.

Я б виокремила три головні етапи фінансової стабілізації в Україні, що охоплюють періоди: з 1992 по 1996 р.; з 1996 по 1998 р.; із серпня — вересня 1998 р. і донині. Такий поділ було здійснено мною на основі подій, які спричинили серйозні зрушення в економічному становищі держави. Зокрема, це події: від перших років незалежності до впровадження гривні, від впровадження гривні до першої фінансової кризи (різкого падіння курсу гривні), від фінансової кризи і донині. Я вважаю, що саме у ці періоди гетеродоксна програма фінансової стабілізації виправдала усі очікування, про що свідчать характерні результати етапів:

- вихід із зони рубля та запровадження власної національної валюти-гривні;

- суттєве зменшення інфляції з 10 155 % у 1993 р. до 80,3 % у 1996 р.;

- скорочення дефіциту бюджету з 12,2 % у 1992 р. до 4,6 % у 1996 р.;

- стабілізація обмінного курсу національної грошової одиниці протягом 1995—1996 р., що дало змогу здійснити перехід до гривні у розрахунку 1,7—1,8 грн. за 1 дол. США.

- закріплення позитивних тенденцій у валютно-фінансовій сфері країни, про що свідчило подальше зниження рівня інфляції;

- стабілізація обмінного курсу гривні;

- зниження облікової ставки НБУ до 16 % у жовтні 1997 р.;

- стабілізація цін;

- поступове зростання заробітної плати й доходів.

Підсумовуючи, можна сказати, що можливо гетеродоксна програма стабілізації в певні моменти була надто жорсткою для українського суспільства, як у свій час такою ж була «шокова терапія» для польського суспільства, проте вона таки «вилікувала» на деякий час економіку України. Оскільки офіційними джерелами передбачається подальше зростання рівня інфляції, можна говорити про те, що гетеродоксна програма матиме місце і в майбутньому.

Література:

1. Inflation rate [Електронний ресурс] / TradingEconomics– Режим доступу : [www/URL : https://tradingeconomics.com/country-list/inflation-rate](https://tradingeconomics.com/country-list/inflation-rate)
2. Miguel A. Kiguel and Nissan Liviatan. Lessons from the Heterodox Stabilization Programs .- Country Economics Department The World Bank, 1991 – 45 р.

Руцишин Н. М., к.е.н.,

*доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу
Львівського торговельно-економічного університету*

Цибульський А. І.,

*бакалавр спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»
Львівського торговельно-економічного університету*

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В умовах сьогодення Україна потребує залучення додаткового обсягу інвестиційного капіталу для стабілізації і зростання економіки та залучення до сучасних інноваційних процесів. У зв'язку з цим створення сприятливого інвестиційного клімату стає одним із ключових завдань для України. Під інвестиційним кліматом держави розуміють сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, культурно-історичних, організаційно-правових і географічних факторів, що притаманні певній країні, і обумовлюють

інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів. Тобто інвестиційний клімат – це сукупність факторів, які враховують потенційні інвестори при прийнятті рішення щодо інвестування [1].

До основних факторів, що формують інвестиційний клімат держави, відносять:

1) політичну волю адміністрації (створення загальних умов інвестиційної діяльності, валютне регулювання, стабілізація національної валюти, забезпечення інвестиційного рейтингу держави чи регіону);

2) правове поле інвестиційної діяльності;

3) стан інвестиційного ринку (функціонування фондових бірж, наявність інфраструктури тендерів);

4) статус іноземного інвестора (режим іноземного інвестування, умови реєстрації іноземних інвестицій і спільних підприємств, наявність вільних економічних зон);

5) стан фінансово-кредитної системи (інвестиційна діяльність банків, рівень розвитку системи небанківських фінансово-кредитних установ);

6) рівень розвитку продуктивних сил;

7) рівень розвитку будівельного комплексу, системи матеріально-технічного забезпечення інвестицій;

8) інвестиційну активність населення (виконання державної програми приватизації, зміна структури форм власності, мотивація дій індивідуальних інвесторів) [1].

Як відомо, Україна є привабливою країною для іноземних інвесторів. Надходження прямих іноземних інвестицій може дати хороший імпульс для пожвавлення національної економіки. За оцінками аналітиків Міжнародного фонду Блейзера, зростання економіки України в такому випадку можна очікувати на рівні 7–10 % [2].

За даними Держкомстату у 2016 році в економіку України іноземними інвесторами вкладено 4,4 млрд. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) проти 3,8 млрд. дол. США у 2015 році (рис. 1) [3].

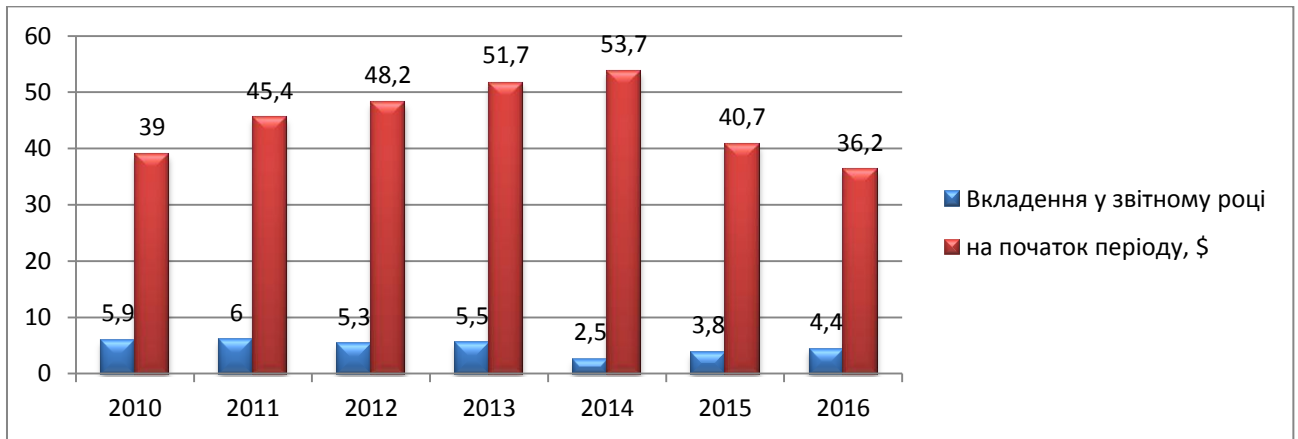


Рис.1. Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну за 2010-2016 рр.

Джерело: складено на основі [3]

Провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, у 2016 року залишились: 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 % (рис. 2).

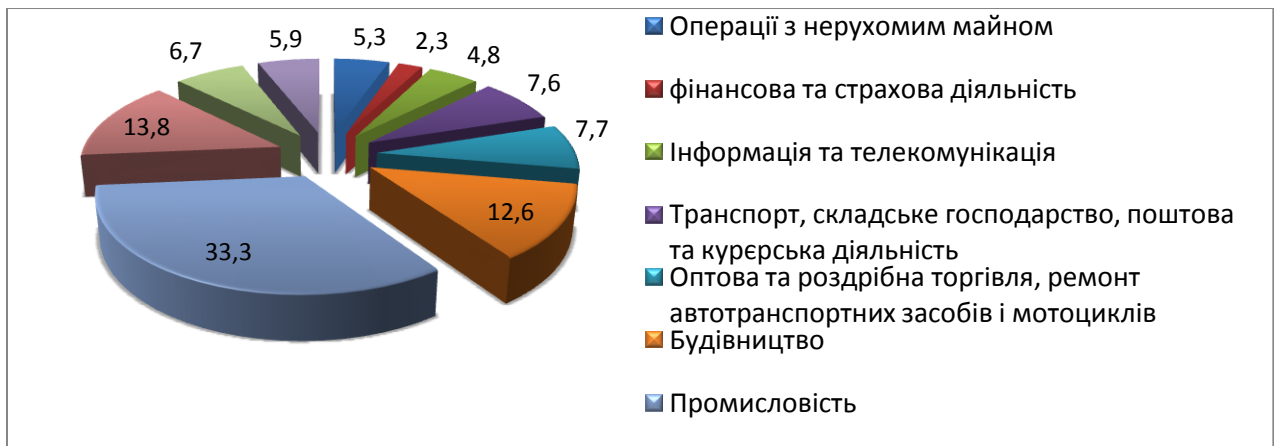


Рис. 2. Провідні сфери економічної діяльності в Україні за обсягами залучення капітальних інвестицій за 2016 р.

Джерело: складено на основі [3]

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2016 року освоєно 69,4 % капіталовкладень (рис. 4). Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень становила 7,1 %. За рахунок

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

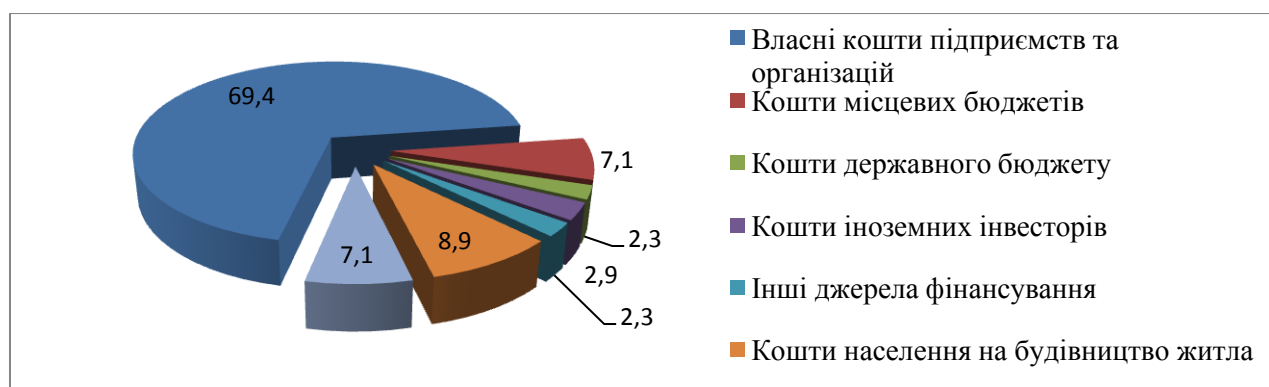


Рис. 3. Розподіл капітальних інвестицій в Україні за джерелами фінансування за 2016р.

Джерело: складено на основі [3]

У рейтингу Doing Business 2017 за результатами 2016 року Україна піднялась на +1 пункт і посіла 80 позицію. У порівнянні із 2016 роком, Україна покращила свої позиції за такими показниками, як: створення підприємств – з 24-го до 20-го місця; підключення до електромереж – із 140-го до 130-го місця; захист міноритарних інвесторів – із 101-го до 70-го місця; забезпечення виконання контрактів – з 93 до 81 місця [3].

На сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства.

На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами.

Підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу.

З метою належної реалізації національних зовнішньополітичних і зовнішньоекономічних пріоритетів, сприяння виходу українських експортерів

на зовнішні ринки, захисту їхніх економічних і торговельних інтересів за кордоном та залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, з квітня 2013 року при МЗС функціонує Рада експортерів та інвесторів України [4].

З метою пошуку дієвих механізмів залучення іноземних інвестицій в Україну урядом держави на регулярній основі проводяться бізнес-форуми за участю потенційних іноземних інвесторів.

Зазначені заходи покликані сприяти покращенню інвестиційного іміджу України та збільшенню обсягів залучення іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в економіку держави. Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос.

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.

Література:

1. Петухова О. М. Теорія фінансів: підручник / О. М. Петухова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1026071063370/investuvannya/investitsiyinyi_klimat_derzhavi_faktori_yogo_formuyut.

2. Інвестиційний клімат України – 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uteka.ua/ua/publication/Investicionnyj-klimat-v-Ukraine--2016>.

3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-U>.

4. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>.

Струкова С.В., студентка,
Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаря
Науковий керівник – Гордєєва І.О., к.т.н., доц.
Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту
імені академіка В. Лазаряна

**УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ САНАЦІЇ ТА ТЕРМОМОДЕРНІЗАЦІЇ
ЖИТЛОВОГО ФОНДУ УКРАЇНИ
НА БАЗІ АОСББ «ЗАХІДНИЙ» У М. ДНІПРО**

Вартість енергоресурсів для утримання багатоквартирного будинку з кожним роком займає все більший відсоток бюджету українських родин. Населення починає вибірково економити, латково утеплюватись, недостатньо опалювати квартири та місця загального користування, збільшувати борг за комунальні послуги та оформлювати все більше субсидій, що викликає зростання навантаження на державний бюджет. Для запобігання цих проблем, необхідно провести енергоаудит будівель. Згідно з отриманим звітом та розрахованим проектом, провести роботи з санації, термомодернізації та залучення альтернативних джерел отримання енергоносіїв, а саме провести енергетичний менеджмент.

Окреслена проблема є дуже актуальною й насущною у теперішній час й найближчі 10-20 років буде лише набувати своєї популярності, тому що житловий фонд України масово збудований у 60-70 рр.. не є взірцем якісного житла. За даними досліджень, 23% всього багатоквартирного фонду України, або 72 млн. кв. метрів, - це житлові будинки, так звані «хрущовки»[5]. А рівень експлуатації цього житлового сектору після проведення приватизації квартир у 1990-2000рр. був майже відсутнім, що стало рушійною силою у занедбані місця загального користування, інженерних систем та зовнішніх конструктивних елементів багатоквартирного будинку.

Микола Савицький, проректор Придніпровської державної академії будівництва та архітектури: - "Частка «хрущовок» в житловому фонді Дніпропетровська велика і їх необхідно реконструювати. Головна проблема - це панельні будинки. Якщо «коробки» цегляних і блокових будівель простоять ще довгі роки, то панельні - можуть стати бомбою уповільненої дії. Панелі цих будинків з'єднані між собою металевою арматурою. Ми розрахували, що запас міцності арматури в типовій «хрущовці» становить 20%. Якщо корозія «з'їсть» 20% арматури, то почнеться руйнування будинку від навантаження, починаючи з п'ятого поверху. Тому необхідно провести інспекцію стану панельних будинків, вибірково розкрити шви. Якщо арматура, що зв'язує панелі, не в порядку - посилити їх спеціальними скобами або вуглепластиковими полотнами." [6]

У Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України вважають, що ці будинки «не відповідають сучасним нормативним вимогам до житлового фонду». Крім того, значна кількість таких будинків знаходиться в незадовільному технічному стані, а кожен другий будинок потребує проведення капітального або поточного ремонту.

Як в Україні так і у світі, є багатий досвід дослідження та реалізації схожих проектів та програм проектів з санації, термомодернізації та залучення альтернативних джерел отримання енергоносіїв у подібних забудовах (так званих "хрущовках") та у зовсім інноваційних прикладах, які теж можливо спробувати впровадити у цьому проекті. Як інвестиції, необхідно залучити кошти Державного фонду енергоефективності, Державної програми "теплі кредити", місцевих та регіональних програм, а також власні кошти. Залучення коштів Міжнародних фондів та комерційних інвестицій має значно менший розголос та досвід у нашій країні.

«Хрущовки» будувалися як тимчасове житло, закладений термін експлуатації - 50 років. У той час газ і електроенергія були дешевими, тому

проектувальники не приділяли особливу увагу проблемі експлуатаційних витрат. Сьогодні це призвело до таких проблем:

- тісні, з низькими стелями «хрущовки» встигли застаріти фізично і морально;

- зносилися комунікації - водопровід, каналізація, проводка і т.д. ;

- на опалення «хрущовок» витрачають в 3-5 разів більше енергоносіїв, ніж в будинках Західної Європи. За сучасним нормам, для того щоб панельні або цегляні стіни тримали тепло, вони повинні бути товщиною 1,5-2 метра. У панельних же «хрущовках» товщина стін - всього кілька десятків сантиметрів.

Наприклад, у Німеччині, на території колишньої НДР, дуже актуальні ідеї скорочення житлової площі в колишніх «хрущовках». Тут з колишнього п'ятисекційного панельного будинку роблять три вілли міського типу. Вілли одягають в ошатні енергозберігаючі фасади, витончено приховують сумну панельну сутність будівлі[5].

А в Китаї вважають, що через 50 років будь-яке житло перетворюється в будівельне сміття. І тому - після закінчення цього терміну - старе житло зноситься, а на його місці будується нове, де колишнім власникам і пропонують купити житло з великою знижкою або відшкодовують якусь суму за втрату житла. Китайці вважають цю суму недостатньою, і на цьому ґрунті дуже часто виникають конфлікти[5].

Проблему невідповідного експлуатаційного та за енергоефективними параметрами стану «хрущовок» в Україні й у тому числі у Дніпрі можна вирішити двома способами - знести або реконструювати.

Радикальний шлях - знести старі будинки, а на їх місці побудувати висотні будівлі. Плюси: можна звести новий висотний будинок з сучасними квартирами. Мінуси: для Дніпра цей спосіб вигідний лише для будинків, розташованих в центрі міста, де висока вартість землі. Адже собівартість утилізації будівлі становить половину вартості зведення нового житла - 150-300 доларів проти 500-600 доларів за 1 кв.м.(розрахунки приблизні та станом на 2011 рік)[6].

Інший шлях - відремонтувати і модернізувати будівлю. Можна виділити два напрямки проектів реконструкції «хрущовок»:

1. Надбудова поверхів із застосуванням металевого або залізобетонного каркаса. В цьому випадку, поряд з існуючою будівлею зводяться колони, на яких надбудовують необхідну кількість поверхів. Плюси: можна збільшити площу і поліпшити планування на перших п'яти поверхах, а також отримати сучасні квартири, аж до дворівневих на надбудованих поверхах. Для Дніпропетровської області цей метод актуальний, оскільки для виготовлення каркаса можна використовувати виробничі потужності металургійних підприємств. Мінуси: для проведення реконструкції необхідно виселити мешканців і надати їм житло.[6]

2. Надбудова поверхів на існуючу будівлю. Плюси: інвестор виробляє утеплення будівлі, заміну комунікацій і надбудову поверхів, натомість отримує квартири. При цьому він не витрачає кошти на зведення фундаменту і підведення мереж. Залежно від умов домовленості з інвестором частина квартир на нових поверхах може отримати ОСББ - тобто власники будинку. Цю житлоплощу можна, наприклад, здавати в оренду, а виручені кошти використати на потреби будинку. При використанні легких конструкцій - металевих профілів роботи зі зведення надбудови можна вести без відселення мешканців. Мінуси: можна надбудувати обмежена кількість поверхів, в залежності від стану ґрунту під фундаментом, оптимально - два.[6]

З цього можемо зробити висновок, що не займаючись перебудовою, укріпленням, санацією, термомодернізацією та залученням альтернативних джерел отримання енергоносіїв уже сьогодні, в найближче десятиліття багато людей може залишитись на вулиці через те, що багатоквартирні будинки будуть розвалюватись один за одним, як "карткові будиночки". А для країни це може обернутись серйозною кризою у житловому секторі, що, як чума буде розповзатись по всій Україні.

Література:

1. Бушуев С. Д., Морозов В. В. Динамическое лидерство в управлении проектами: Монография / С.Д.Бушуев, В.В.Морозов. – К.: Украинская ассоциация управления проектами, 1999. – 312 с. – ISBN 966-7040-20-8.
2. Демченко Л.Д. Проектний аналіз: теоретичні основи оцінки проектів / Л.Д.Демченко. Одеса: Фактор, 2006. – 416 с. – ISBN 978-966-438-151-
Дипроуз Д. Управление проектами: монография: [пер. с англ.] / Д. Дипроуз. – М. : Эксмо, 2008. – 238 с. : рис. – (Высокий старт). – ISBN 978-5-699-22940-6.
3. Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон Управление проектами: практ. рук. : пер. с англ. / Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон. – М. : Дело и сервис, 2003. – 527 с. – ISBN 5-8018-0152-9.
4. Рач В.А. Критерії визначення появи фази формалізації продукту проекту в проектах розвитку нерухомості / В.А.Рач, О.С.Шарова // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2006. – №3 (19). – С. 114–123.
5. <https://est.ua/press/41554/>
6. <http://www.litsa.com.ua/show/a/5209>

Гурська І.С., к.е.н.,

доцент кафедри економіки підприємства

ВП НУБіП України «Бережанський гротехнічний інститут»

Патіота А. С., студентка гр. ЕкО-21 Б

ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Ринок сільськогосподарської продукції є одним із основних компонентів продовольчого ринку держави, розвиток якого має велике значення для зростання добробуту населення та забезпечення продовольчої безпеки країни.

Наукова проблематика формування та функціонування ринків сільськогосподарської продукції постійно знаходиться в полі зору вітчизняних науковців. В той же час бракує інноваційних розробок стосовно цієї проблеми.

Формування і розвиток ринку сільськогосподарської продукції відбувається під впливом дії складових ринкового механізму: попиту, пропозиції, ціни і конкурентоспроможності продукції. Ринковий механізм, реагуючи на попит через зміну цін, забезпечує відповідний баланс виробництва й пропозиції, оскільки це дві протилежні сили, які викликають й зниження ціни.

Створення необхідних передумов для розвитку ринку сільськогосподарської продукції перш за все вимагає цілеспрямованого відтворення і модернізації на прогресивній техніко-технологічній основі та раціонального використання ресурсного потенціалу вітчизняного АПК. Це стосується, насамперед, матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва, адже без нарощування й оновлення якої з використанням сучасних досягнень науково-технічного прогресу і формування досконалої, ефективної та енергозберігаючої системи машин і механізмів в усіх аграрних формуваннях практично неможливо вирішити вище зазначені завдання. В першу чергу це пов'язано з тим, що функціонуюча вітчизняна система сільськогосподарських машин і технологій є вкрай зношеною, морально застарілою і неефективною. Тому за таких умов виробляти конкурентоспроможну сільськогосподарську продукцію неможливо [2, с.22].

Ринок сільськогосподарської продукції слід характеризувати з позицій інтересів споживачів, які безпосередньо впливають на кон'юнктуру ринку. Формування його структури відбувається під впливом різних економічно-правових чинників і проявляється через купівельну спроможність, що визначається рівнем доходів населення, ціни на аграрну продукцію, яка постійно змінюється через дію різних чинників.

Стабільне функціонування ринків сільськогосподарської продукції вимагає створення розвиненої інфраструктури, тобто комплексу елементів, які б обслуговували ринковий механізм. Формування ринкової інфраструктури

передбачає обслуговування ринкового процесу товарообміну для забезпечення його стабільності, надійності, прозорості та ефективності.

Інфраструктура ринку розглядається як система підприємств, організацій, які мають своїм завданням обслуговувати товаровиробників, формувати умови для своєчасного і безперервного нарощування обсягів пропозиції продукції на ринку. Інфраструктура ринку включає в сфери виробничого, кредитно-фінансового обслуговування, заготівель, переробки, реалізації продукції, оптової і роздрібної торгівлі, служби інформаційно-консультаційного забезпечення.

Ринкову інфраструктуру, на нашу думку, утворюють підприємства різних організаційно-правових форм, які виконують функції виробництва, оптової торгівлі, транспортування, зберігання, зв'язку, стандартизації, сертифікації та цінової політики (рис. 1.).

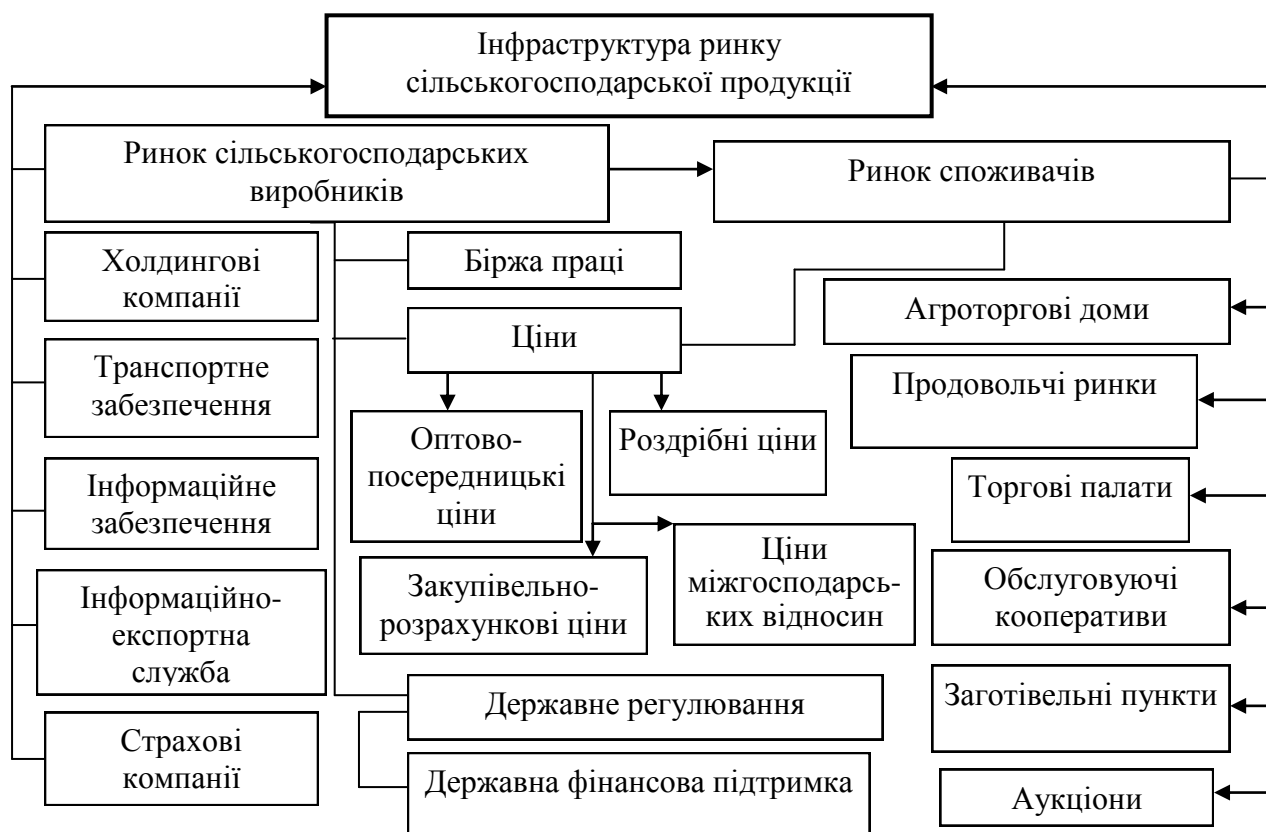


Рис. 1. Інфраструктура ринку сільськогосподарської продукції.

Інфраструктура ринку сільськогосподарської продукції виконує конкретні цільові дії та виступає не лише регулятором обсягів виробленої продукції, але і

його вартості. Ринок обслуговує система інструментів і структур, які формують його інфраструктуру.

Ринок сільськогосподарської продукції є досить обширним відносно потенційної пропозиції кожного з них. Це дає можливість безперешкодно поглинути запропоновану пропозицію товарів. Загальні обсяги сільськогосподарського виробництва і ціна товару кожного окремо взятого товаровиробника не можуть впливати на ринкові ціни і на ситуацію інших виробників. На відміну від виробників інших моделей ринку, виробники чистої конкуренції тією чи іншою мірою не контролюють ситуації на ринку, тобто не мають монопольного впливу [2, с.27].

Коли ринок сільськогосподарської продукції розглядати комплексно, як вважає В.Г. Андрійчук, тобто «... як ринок продавців і покупців, і як структуризоване явище за окремими його сегментами (підсистемами), для яких притаманна своя ринкова інфраструктура, специфічність домінуючого на такому сегменті (продуктовому ринку) виду сільськогосподарської продукції, різне співвідношення між продавцями і покупцями та особливості дії важелів державного регулювання, то така точка зору навряд чи є справедливою» [1, с.30].

В умовах ринкової економіки важливою категорією є конкурентоспроможність ринково орієнтованого виробництва. Основними чинниками які впливають на підвищення конкурентоздатності сільськогосподарських підприємств слід назвати: ефективність виробничої діяльності; якість виробленої продукції; поглиблене вивчення кон'юнктури та маркетинговий аналіз ринку; технологічний процес виробництва; професійний підбір персоналу; соціальна захищеність працівників.

Враховуючи світовий досвід і національні особливості ведення сільського господарства, Україні необхідно мати власну модель ринку сільськогосподарської продукції. Необхідною умовою його ефективного функціонування є те, що наділяє ринок специфічними рисами загальної

системи ринкового середовища, здатність об'єднувати аграрних товаровиробників, підприємства заготівлі та переробні підприємства.

Таким чином, основними напрямками розвитку ринку сільськогосподарської продукції є ефективні відносини всіх учасників ринку, що ґрунтуються на таких принципах: свобода економічної, господарської, підприємницької діяльності; державне регулювання ринку і ринкових відносин за допомогою державних програм, налагодження банківської і фінансово-кредитної системи, трудового законодавства, цінового регулювання й антимонопольних заходів; вільний вибір товарів і конкуренція виробників; ринкове ціноутворення; розподіл доходів на основі реалій ринку соціальних заходів захисту; відкритість економіки.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: [монографія] / Андрійчук В.Г. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.

2. Формування ринку конкурентоспроможної агропродовольчої продукції: теорія, методика, перспективи: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 246 с.

Щудло У.М., студентка 6 курсу

Львівського національного університету ім. І. Франка

Науковий керівник: Шушкова Ю. В., к.е.н.,

доцент кафедри державних та місцевих фінансів

Львівського національного університету ім. І. Франка

ВПЛИВ МЕДИЧНОЇ РЕФОРМИ ТА БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ НА СТАН СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У Конституції України передбачено, що здоров'я і життя громадян є найвищою соціальною ланкою, в якій держава виступає гарантом. Проте

існуюча тенденція погіршення стану медичної системи в країні створює дедалі більші проблеми для подальшої реалізації задекларованого права людини на отримання медичної допомоги в нашій державі [3].

Серед чинників, що негативно впливають на загальний стан здоров'я населення України, є складна політична ситуація, а також брак та неефективне використання фінансового забезпечення сфери охорони здоров'я.

Згідно з даними ВООЗ середньостатистичний український чоловік живе 66,4 р., а жінка – 76,3 р., у той час як середній вік японських жінок сягає 87 р., а швейцарських чоловіків – 81 р. Середня тривалість життя українців становить 71 р. Поряд з нами в рейтингу (World Health Organization) знаходиться Гватемала – 71,9 р., Бангладеш – 71,8 р. та Тринідід і Тобаго – 71,2 р. [4].

У порівнянні з середньою тривалістю життя в Європі, стандарти життя якої мають бути впроваджені в Україні до 2020 року (відповідно до Указу Президента України від 12.01.2015 № 5/2015), показники середньої тривалості життя в Україні (71 р.) не дотягують навіть до показників 2000 року.

За останні три роки чисельність населення України скоротилася більше, ніж на 6% або на 2,793 млн осіб. Тож зрозуміло, що для України настав час проведення медичної реформи, яку українці, при проведенні соціологічного опитування Київським міжнародним інститутом соціології, назвали найбільш очікуваною. 43,6 % поставили її на перше місце.

У жовтні 2017 року Верховна Рада України прийняла один із ключових законопроектів про державні фінансові гарантії надання медичних послуг та лікарських засобів. Даний закон ще не вступив у дію. Ще не відомо, як він проявиться на практиці, та й громадяни готуються до різного.

Основні зміни, передбачені медичною реформою, зображено на рис. 1.

Згідно законодавства України сфера охорони здоров'я має фінансуватися з бюджетів різних рівнів в розмірі не менше 10% від обсягу національного прибутку, проте реально фінансування галузі здійснюється в межах 3-3,5% ВВП. Тобто держава забезпечує фінансування медицини лише на третину, решту фінансують самі громадяни.

МЕДИЧНА РЕФОРМА		
ОПЛАТА МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ		
<i>Знищить</i>	<i>Програють</i>	<i>Виграють</i>
Систему, що стимулює пацієнтів давати хабарі	Хабарники в медичних закладах	Сумлінні лікарі, зарплата яких залежатиме від якості роботи
РЕФЕРЕНТНІ ЦІНИ НА ЛІКИ		
<i>Знищить</i>	<i>Програють</i>	<i>Виграють</i>
Спекуляції з вартістю ліків	Аптечна «мафія» та несумлінні дистриб'ютори	Пацієнти, які не матимуть зайвих витрат, і готовий до чесною роботи аптечний бізнес
ЗАКУПІВЛІ ЛІКІВ МІЖНАРОДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ		
<i>Знищить</i>	<i>Програють</i>	<i>Виграють</i>
Корупційні схеми в тендерах	Фармацевтичні лобісти	Держава, що фінансує програми лікування, та пацієнти, які отримують більше ліків
ВАЖЛИВІ НОВОВВЕДЕННЯ		
СИСТЕМА E-health	Знищить застарілу паперову звітність та дозволить збирати дані щодо необхідних послуг в окремих районах та розраховувати їхню вартість	
Національна служба здоров'я України	Центральний орган виконавчої влади, який замовлятиме послуги для пацієнтів, управлятиме бюджетом і його розподілом між медичними закладами	
ТРИ ОСНОВНІ ПРАВКИ, ВНЕСЕНІ ДО МЕДРЕФОРМИ		
❖ Вилучено положення про співоплату за медичні послуги. Тепер передбачаються тільки ті послуги, які держава покриває на 100% (зелений список), і ті, які пацієнт оплачує повністю (червоний список)		
❖ Внесено положення про фінансування первинної ланки через механізм субвенції, що зашкодить створенню потужної служби сімейних ліків.		
❖ Вилучені положення про запровадження міжнародних протоків лікувань. Це завадить пацієнтам заощаджувати на непотрібних і дорогих ліках, які виписуватимуть несумлінні лікарі.		

Рис. 1. Медична реформа-2018

У 2017 році у державному бюджеті України передбачено на фінансування охорони здоров'я близько 80 млрд грн. Це близько 1800 грн. (60 євро) на одного громадянина. У той час як в європейських країнах виділяють на галузь охорони здоров'я значно більші суми. До прикладу, у Німеччині на одну

людину виділяється 2,7 тис. євро на рік, у Фінляндії – 4 тис. євро, у Словаччині і країнах Прибалтики – 1 тис. євро, що дорівнює 10-13% ВВП.

За даними проекту бюджету на 2018 рік на галузь охорони здоров'я передбачено 112,5 млрд. грн. Але враховуючи зростання мінімальної заробітної плати, вартість електроенергії, а також інфляцію, то сума не збільшилась.

Зростання бюджетних витрат на охорону здоров'я, як у 2018 році, так і в наступні роки, має відбутися за рахунок сталого зростання валового внутрішнього продукту України в середньому на 3,27% на рік, а також за рахунок скорочення населення у середньому на 90 тис. осіб у рік.

Приватні (у т. ч. неформальні) платежі, які б мали зменшитись, зростуть у 2018 р. приблизно на 14,3% – до 106 млрд грн., що складатиме 2504,5 грн/рік на одного українця, у той час як у 2017 році вони становили приблизно 92,77 млрд грн., тобто 2187,4 грн/рік на кожного українця.

У 2018 році планується введення офіційної співоплати, яка складатиме 395 млн грн. – по 9,33 грн. з кожного українця. За даними реформи дана оплата буде зростати з кожним роком і на 2021 рік планується, що вона становитиме 44,4 млрд грн. – по 1056,6 грн. у рік із кожного громадянина [2].

Медична реформа провадиться у всіх країнах Європи. Так, наприклад, в Австралії діє державна система охорони здоров'я Medicare. За цією програмою кожний громадянин може безкоштовно відвідувати громадські лікарні або приватні клініки. Але приватні клініки держава оплачує лише 75% від усіх витрат, а решту 25% має покрити медичне страхування або сам пацієнт.

В Італії громадянин не повинен платити жодного євро за проведену операцію в приватній чи державній лікарні. Швидка допомога тут надається усім громадянам та гостям безкоштовно.

У Франції діє система соціального страхування, те що ти є громадянином країни надає можливість безкоштовної медицини. Дана система фінансується за рахунок податкових виплат громадян, також враховуються доходи сім'ї. Про малозабезпечені сім'ї держава дбає. Якщо громадянин не входить до малозабезпеченої верстви населення, то держава оплачує 75% всіх медичних

виплат, а решту 25% оплачує роботодавець, або сама людина (даний пункт входить у договір працевлаштування).

Якщо громадянин є малозабезпечений або відноситься до категорії інвалідів, то держава повністю покриває медичні витрати.

Отже, попереду на Україну чекає болючий процес одужання вітчизняної системи охорони здоров'я. Проте, наша держава має унікальну можливість побудувати ефективну медичну галузь, яка відповідала б новим реаліям і запитам часу, була відкритою до будь-яких нововведень, не витрачаючи час і зусилля на пошук свого "власного" шляху, а абсорбуючи всі найкращі європейські практики та досягнення міжнародної спільноти.

Література:

1. Білі плями медичної реформи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vikna.if.ua/news/category/community/2017/11/09/77584/view>
2. Законопроект про державні фінансові гарантії надання медичних послуг і лікарських засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://moz.gov.ua/ua/portal/pre_20170316
3. Реформування системи охорони здоров'я в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/doslidzhennya-stanu-ohoroni-zdorov-ya-v-ukrayini-ta-zaproponovanih-medreform/>
4. Фахівці запевняють, що тривалість життя в Україні зростає [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expres.ua/news/2017/02/11/227551>

Секція 4. Економіка та управління підприємствами

Гафинець І. І., студент VII курсу

спеціальності «Менеджмент»

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Науковий керівник: Мирвода С.І., к.н. держ. управл.,

доцент кафедри менеджменту

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСУ БЮДЖЕТУВАННЯ ПРИ ПРОГНОЗУВАННІ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

Система ринкових відносин об'єктивно зумовлює існування ризику в усіх сферах господарської діяльності. Ризикові ситуації формують умови для існування і реалізації економічного ризику, з яким в процесі своєї діяльності зіштовхуються практично усі підприємства. В системі нових форм планування фінансово-господарської діяльності важливе місце відводиться системі складання бюджетів підприємств, які орієнтовані на отримання оптимального прибутку.

Процес бюджетування базується на загальній концепції розвитку підприємства, більш детально розробляє економічний і фінансовий аспект стратегії і являє собою єдину систему взаємопов'язаних технічних, організаційних і економічних змін на визначений період часу [4, с. 112]. Нажаль, для керівників вітчизняних підприємств процес бюджетування на рівні підприємства залишається не зовсім зрозумілим.

Зобразимо графічно систему бюджетного контролю на підприємстві

(рис. 1).

Аналізуючи рис. 1 бачимо, що ключовим елементом в системі бюджетного контролю є звіт про виконання бюджету. Цей звіт містить порівняння

запланованих та фактичних показників і розрахунків відхилень із зазначенням їх причин.

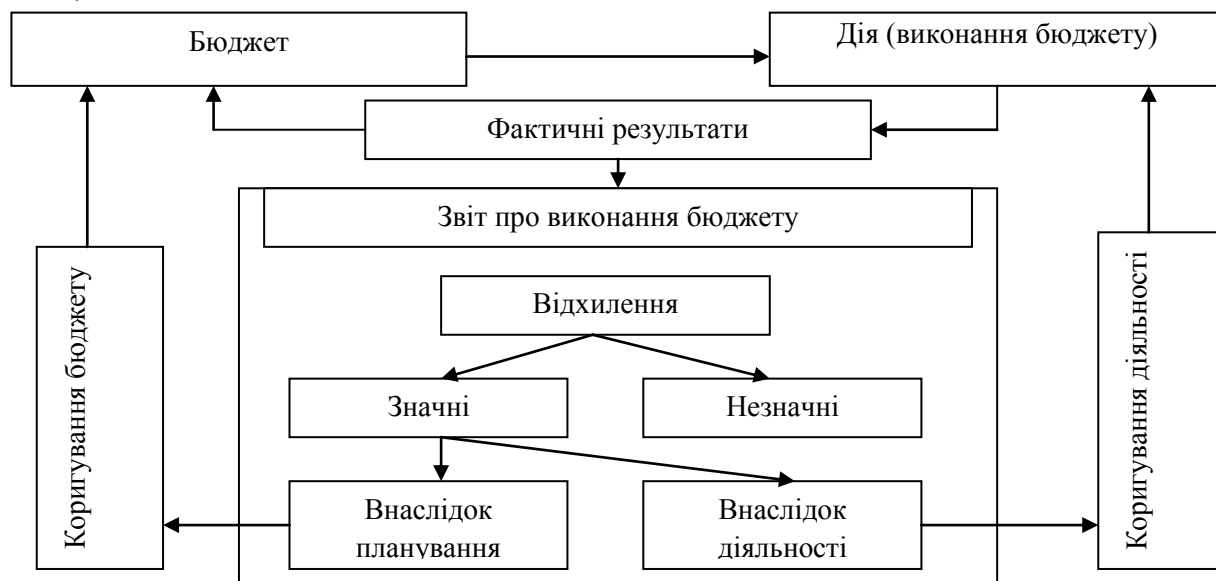


Рис. 1. Система бюджетного контролю підприємства

У практичній діяльності підприємства прийняття бюджету становить синтез двох основних інструментів планово-аналітичної роботи (рис. 2):

- використання попередніх значень бюджетних параметрів на окремих стадіях процесу розробки бюджету й формування бюджетних показників.;
- використання механізму перерахування установлених на попередніх стадіях розробки проекту зведеного бюджету значень бюджетних параметрів при зміні зовнішніх і внутрішніх факторів фінансової стійкості підприємства.



Рис. 2. Взаємозв'язок бюджетного планування й аналізу фінансової

стійкості

Аналіз фінансової стійкості підприємства припускає послідовний, ступеневий розгляд усіх параметрів, пов'язаних із веденням господарсько-економічної діяльності. Бюджет є головним інструментом управлінського обліку, який дозволяє контролювати діяльність центру витрат.

У процесі розробки й впровадження системи бюджетування необхідно приділити увагу організації процесу контролю виконання бюджету, оскільки бюджетування без зворотного зв'язку – дарма витрачений час. Оскільки жоден з вихідних параметрів системи бюджетування неможливо спрогнозувати з 100%-ою вірогідністю, виникає необхідність аналізу ризиків зміни запланованих вихідних даних. Мета аналізу ризиків полягає в оцінці впливу різних несприятливих факторів на показники результуючих бюджетів (чистий прибуток, грошовий потік). Основні фактори, що впливають на ризик, можна умовно поділити на об'єктивні та суб'єктивні. Кінцева мета полягає в управлінні ризиками. Ефективним засобом зниження ризику може слугувати визначення максимальних меж зовнішніх факторів, на які компанія не впливає і вироблення заходів, що компенсують негативні зміни при перевищенні максимальних границь. Отже, будь-яка система життєздатна, якщо має у своєму складі елементи зворотного зв'язку, що передбачають аналіз зробленого системою й поточним коректуванням поведінки системи в міру надходження сигналів про її стан [1, с. 134].

Оскільки, об'єктом дослідження обрано ТЗОВ «ІнтерКлассВуд Україна», тому передбачено для нього аспекти, які впливають на впровадження системи бюджетування:

1. Визначення цілей бюджетування. Часто буває, що основною причиною невдач більшості проектів є невизначеність цілей.

2. Підтримка керівництва. Без активної участі та підтримки вищого керівництва підприємства не можливо забезпечити успішність бюджетування.

3. Забезпечення ресурсами та мотивація. Важливо виділити частину часу працівників, зайнятих у складанні бюджету, на виконання ними роботи, пов'язаної з впровадженням системи бюджетування.

4. Поділ процесу впровадження бюджетування на етапи. Поділ процесу на етапи дає змогу контролювати ризики і уникнути непотрібних витрат.

5. Управління цілями і очікуваннями. Цілі бюджетування можуть змінюватись в ході роботи, залежно від зміни обставин, розуміння ситуації тощо.

Недоліком у практиці діяльності підприємств є те, що бюджетування обмежується рамками структурних підрозділів підприємства, зокрема – напрямами витрат. Відповідальність за перелік і суму витрат покладається на керівників структурних підрозділів підприємства. Такий підхід знижує ефективність застосування бюджетування як інструменту управління фінансами, обмежує коло менеджерів підприємства, заінтересованих в ефективному використанні коштів, не дає змоги розробити систему мотивації всіх працівників підприємства в скороченні витрат [, с. 15].

Різновиди бюджетів дадуть можливість в ТзОВ «ІнтерКлассВуд Україна» визначатися самостійно, які бюджети йому потрібні і чому вони використовуються у системі управління.

Однак, повинен бути основний бюджет в ТзОВ «ІнтерКлассВуд Україна», який охоплюватиме операційний і фінансовий бюджети. Процес планування тісно пов'язаний з процесом контролю. Без контролю планування не має сенсу, а без планування контроль стає неможливим. З точки зору реалізації контрольної функції бюджет є найважливішою складовою внутрішнього контролю, яка здатна охарактеризувати і створити об'єктивну основу оцінки результатів діяльності підприємства.

Отже, впровадження процесу бюджетування в ТзОВ «ІнтерКлассВуд Україна» дозволить:

- поліпшити фінансові результати на основі управління прибутком і витратами, раціонально розподіляти і використовувати ресурси,

- оптимізувати витрати по підприємству і впровадити оперативний контроль за постійними і змінними витратами;
- поліпшити платоспроможність підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками;
- підвищити якість та оперативність прийняття управлінських рішень;
- узгоджувати, координувати дії окремих підрозділів і відділів підприємств, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань.

Впровадження процесу управління ризиками підприємства на системній основі потребує чітких рамок його регламентування. Забезпечення ясності та прозорості, а також визначення відповідальних у даному процесі – це не всі ключові фактори, які забезпечують ефективність процесу управління ризиками.

Література:

1. Ватченко О.Б., Вороніна О.Ю. Бюджетування як інструмент фінансового планування // Економічний простір. – 2012. - № 60. – С. 133-143.
2. Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / В.В. Вітлінський // Фінанси України. - 2009. - № 3. - С. 14-19.
3. Домбровська С. О. Вплив фінансового ризику на систему управління фінансовими ресурсами підприємства / Софія Олексіївна Домбровська // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Зверькова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет, 2016. – № 2 (61). – С. 184–193.
4. Мних Є. В. Економічний аналіз на промисловому підприємстві: навч. посіб. / Є. В. Мних, П. Ю. Буряк. – Л.: Світ, 1998. – 207 с.
5. Пилипенко О.І. Економічний аналіз фінансової стійкості підприємства // Вісник ЖДТУ. Економічні науки.-2010. - № 4 (26). - С.218-227.
6. Плаксієнко В. Я. Проблеми категоріального обґрунтування страхування фінансових ризиків /В. Я. Плаксієнко, В.Г. Бабенко // Вісник Сумського національного аграрного університету (Серія «Фінанси і кредит»). – 2006. - № 1. – С. 17-19.

Кречун Ф. Ф., студент VII курсу

спеціальності «Менеджмент»

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Науковий керівник: Мирвода С.І., к. н. держ. управл.,

доцент кафедри менеджменту

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ШЛЯХОМ ПОЛПШЕННЯ ТА МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Процес планування в максимальній мірі має передбачити всебічне вивчення дійсності, тенденцій та закономірностей розвитку об'єкту планування та середовища його діяльності.

Фінансове планування є значно ширшим поняттям, ніж складання фінансового плану. Фінансовий план є заключним документом, для розробки якого необхідно врахувати і розрахувати усі можливі зміни в умовах діяльності підприємства.

Розробка фінансового плану в досліджуваному підприємстві ТзОВ «ІНТЕРКЛАССВУД Україна» (м. Хуст, Закарпатська обл.) – процес клопіткий і пов'язаний з великою кількістю розрахунків. На заході вже давно використовуються спеціальне програмне забезпечення призначене для автоматизації процесу фінансового планування.

Необхідність обліку впливу безлічі динамічно змінних у часі чинників обмежує застосування статичних методів, які можуть бути рекомендовані тільки для проведення грубих, попередніх розрахунків, з метою орієнтовної оцінки ефективності проекту фінансового плану. Більш ефективними, і такими, що дозволяють розрахувати проект, у якому було б взято до уваги безліч вказаних чинників, є динамічні методи, засновані на імітаційному моделюванні. Імітаційні фінансові моделі підприємства, побудовані за допомогою

відповідних комп'ютерних систем, забезпечують генерацію стандартних бухгалтерських процедур і звітних фінансових документів, як наслідок бізнес-операцій, що реалізуються в часі [5, с. 211].

Використання програмного забезпечення без сумніву значно підвищить ефективність процесу фінансового планування, полегшить розрахунки та дозволить більш наглядно показати результати планування за допомогою різноманітних графіків і таблиць. Тому ми вирішили провести короткий огляд існуючого програмного забезпечення для автоматизації фінансового планування.

На ринку України знайдеться цілий ряд програмних пакетів, які здатні полегшити виконання цього завдання. Хороші програми полегшують роботу, економлячи цінний час і дозволяючи концентруватися на плануванні і аналізі. З іншого боку, погані програми можуть збивати з пантелику і заважати роботі. У кожного програмного пакету є свої сильні і слабкі сторони, і остаточне рішення багато в чому базуватиметься на перевагах користувача, а також на потребах підприємства.

Однією з найпопулярніших програм початкового рівня є система FPlan Professional Advisor+, що випускається компанією First Financial Software. Спроектвана так, щоб добитися найбільшої простоти використання, FPlan справляється з більшістю звичайних сценаріїв, з якими стикається фахівець з планування, проте має обмежені можливості по обробці специфічних ситуацій. Сильна сторона програми полягає в тому, що з її допомогою легко одержати короткий і переконливий звіт. Вона практично ідеальна для невеликого підприємства FPlan містить дев'ять основних модулів (складання бюджету, розрахунок ставки доходу в нинішніх економічних умовах; фінансування отримання освіти; аналіз доходів, що одержуються до виходу на пенсію; страхування життя; аналіз витрат на зміст майна; страхування від настання непрацездатності; отримання єдиного зведення по всіх звітах), а також дев'ять спеціальних модулів (аналіз розміщення активів; аналіз ефекту від перекладу активів; розрахунок параметрів індивідуального пенсійного рахунку;

зіставлення різних способів розподілу доходів; вибір необхідного розподілу доходів; порівняння ефекту від різних варіантів інвестицій; планування витрат на медичне обслуговування при тривалому лікуванні; розрахунок надходження засобів після виходу на пенсію; цільове фінансування). Модулі можуть бути використані окремо, хоча добре працюють разом [2, с. 183].

PFP Notebook. Іншою недорогою системою є PFP Notebook компанії Brentmark Software. Їй властиві значна гнучкість при обробці відстежуваних ситуацій і простота використання.

PFP Notebook складається з восьми модулів: інформація про клієнтів; фінансові дані; управління ризиками; інвестиції; пенсійне планування; фінансування отримання освіти; розрахунок податку на прибуток. У програму включені 40 звітів, 20 графіків і 15 зразків листів, які можуть бути настроєні. Текст, що вноситься в звіти, представляється у вигляді 60 параграфів, що настроюються, а дані про клієнтів вставляються в потрібні місця тексту. Brentmark також поставляє популярну програму Pension & Roth IRA Analyzer, яка представляє інтерес для фахівців з пенсійного планування.

Profiles+. Відомою програмою з середньої частини ринку є Profiles+ компанії Financial Profiles. Ця програма славиться простотою в обігу і підтримкою спільної роботи з іншими системами. Наприклад, в неї можна імпортувати дані з популярної системи обробки інформації про клієнтів dbCams. Profiles+ також використовує переваги технології OLE for Life Insurance, архітектура сумісної обробки даних, створеної Microsoft в співпраці із страховими компаніями, що займаються страхуванням життя.

Profiles+ містить 14 модулів: накопичення засобів, розміщення активів, непрацевдатність, освіта, управління майном, фінансова незалежність, фінансові звіти, податки на прибуток, довгострокове медичне обслуговування, забезпечення спадкоємців; а також визначення вартості бізнесу, підрахунок вартості пільг службовців, фінансові звіти і коефіцієнти, оцінка вартості ключових службовців. Profiles+ дозволяє вам працювати в рамках проблемно-орієнтованих модулів – LifeNeeds, LifeTime і PrimeTime.

M-Plan. Нова кроком компанії Mobius Group у області фінансового планування стала система M-Plan. Поточна версія дозволяє проводити пенсійне планування, управління майном, а також аналіз потреб в капіталі.

M-Plan дозволяє одержувати понад 100 звітів, що настроюються, з використанням чотирьох рівнів деталізації для всіх документів, починаючи з простих оглядів і закінчуючи складними планами. Щоб спростити створення альтернативних сценаріїв, можна використовувати програми-майстри (wizards) [4, с. 234].

На досліджуваному мною підприємстві – ТзОВ «ІНТЕРКЛАССВУД Україна» для автоматизації процесу планування не використовується ніякого програмного забезпечення. Виходячи з вище викладеного дослідження програмного забезпечення мною керівництву підприємства було запропоновано почати використовувати програму FPlan Professional Advisor+. Вона є однією з найпопулярніших програм початкового рівня, що випускається компанією First Financial Software. Спроектвана ця програма так, щоб добитися найбільшої простоти використання, що і стало першочерговим критерієм вибору, оскільки у підприємства немає на даний момент спеціалістів для використання більш складних програм. До того ж FPlan справляється з більшістю звичайних сценаріїв, з якими стикається фахівець з планування, і коштує недорого в порівнянні з іншими програмами такого типу. Сильна сторона програми полягає в тому, що з її допомогою легко одержати короткий і переконливий звіт.

Використання програми Fplan в ТзОВ «ІНТЕРКЛАССВУД Україна» дозволить значно підвищити ефективність процесу фінансового планування, з її допомогою підприємство зможе:

- швидко і зручно планувати свою діяльність;
- затрачувати на процес планування менше часу;
- оперативно вносити зміни у фінансовий план і отримувати новий майже миттєво;

- спробувати «програти» різні стратегії отримуючи у вигляді звітів результат, з якого можна вибрати найкращий;
- отримати звіти в зручному для аналізу вигляді – за допомогою таблиць, графіків, діаграм.

Отже, переваги використання таких програм для українських підприємств очевидні (в тому числі і для ТзОВ «ІНТЕРКЛАССВУД Україна»). Єдиним гальмуючим фактором в їх використанні залишається тільки ціна. Більшість малих підприємств просто не зможуть оплатити таке програмне забезпечення. Але сподіваюсь в недалекому майбутньому це стане для них можливим і вони зможуть на власному досвіді переконатися в позитивному ефекті від їх використання.

Література:

1. Васейчук Л.А. Регіональні особливості стратегічного планування в Україні / Л.А. Васейчук// Публічне управління: теорія та практика: зб. наук. пр.– 2012. – №1 (9). – С. 26-31.
2. Ляшенко А.Х. Теоретичні засади фінансового планування і прогнозування в Україні // Економічний простір. – 2012. - №61. – С. 178-190.
3. Костецька І. І. Методи складання бізнес-плану із застосуванням програми PROJECT EXPERT / І. І. Костецька // Економічний простір : зб. наук. праць. – 2009. – № 28/2. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – С. 232–236.
4. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: Монографія / Л.А. Костирко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.
5. Партин Г.О, Митрухіна О.Я. Фінансова стратегія у системі управління фінансами підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6. – С. 208-214.
6. Степура В.В. Світовий досвід фінансового планування // Науково-виробничий журнал «Часопис економічних реформ». – Луганськ: СНУ ім. В.Даля. – 2012. – № 1 (5). - С. 41-44.

Avramenko D., *student*

of National Aviation University

Pryshepa N.P., *associate professor*

of National Aviation University

ENTERPRISE MANAGEMENT

The enterprise management system involves the differentiation and coordination of management activities by the functions performed.

Under the function of management, the company understands the product of division and specialization of managerial work, a separate direction of management activity, which allows you to exercise managerial influence.

On the basis of invariance, distinguish the general (key) functions that reveal the composition of the management process, and specific (specific) functions that indicate the direction of targeted influence on one or another type of production activity.

The main functions of management include:

- planning;
- organization;
- motivation;
- CONTROL.

Planning is a management function that determines the prospects for the development of the economic system and its future condition, driven by the pace of development, sources, selected methods and forms of production to achieve the stated goal in the form of specific plan models (calculations) of tasks and indicators with the establishment of terms of execution.

Organization - a management function whose purpose is the formation of management and control systems, as well as relationships and relations between them, ensuring the co-operation of people and tools with the maximum effectiveness of their joint work. The peculiarity of the organization's function with respect to

others is that it is the only function that provides interconnection and enhances the efficiency of all other management functions. The result of the organization's function is to create, based on the objective functions of the management of the relevant governing bodies; construction of a clear structure of the control apparatus; substantiated formation of administrative divisions; development of regulations on the authorities and job descriptions; establishing interrelationships between management divisions; placement of managerial personnel on a functional basis; development of standards, methodologies, technological cards, etc.

Motivation is a management function that points to a set of reasons that motivate members of the labor team to jointly organize and coordinate actions to achieve the goal set before the entity.

Control is a management function that completes any activity and is a check, as well as continuous monitoring for inspection or oversight. It is the most closely interwoven with other elements of the control system, so it can be used to determine how efficiently the company operates. Control is not an end in itself, it only corrects the strategy.

The control process takes place in the following sequence:

- setting benchmarks (what the company wants to achieve);
- measurement of indicators of market activity of the enterprise (what is happening);
- enterprise activity analysis (why this is happening);
- corrective actions (what needs to be done to improve the current state).

Adjusting deviations from the normal course of an enterprise's economic activity can be by means of various methods, namely: by reviewing plans or modifying goals, redistributing or clarifying production tasks, allocating additional funds, by attracting additional personnel, better selection and training of personnel, and improving the management process itself.

Consequently, the purpose of control is to identify potential opportunities, problems, and recommendations for a program of strategic and tactical actions for

integrated improvement of the economic activity of the company with an orientation towards the adopted strategy.

Specific functions of enterprise management indicate the direction of influence on any sphere of industrial activity, they are due to the multilateral activity of the enterprise and the content of its production processes. Therefore, under the specific management functions understand the result of the division of managerial labor. Such functions include activities that differ in purpose and means of implementation.

The object of management is the organizationally separated link, which provides one of the stages or part of the stage of the production and economic process and is the basis of purposeful management influence. In view of the peculiarities of the production and economic processes of the enterprise, the specific functions of production management are as follows:

- management of scientific and technical preparation of production;
- management of basic, auxiliary and service production;
- product quality management;
- personnel management of the enterprise;
- management of material and technical supply;
- financial management;
- sales management;
- marketing management;
- management of the development and improvement of the administration system, etc.

By the content of each specific management function at the enterprise is comprehensive and includes the planning, organization, motivation and control of organizationally isolated objects of influence, individual aspects of production.

It should be noted that the basic composition of the specific functions of enterprise management does not fundamentally change with the change in the scale and nature of production. Moreover, they are similar even at enterprises of different sectors of the national economy. Only the scope and structure of the management functions are left to be different.

References:

1. World economy: Teaching manual / Pcs. aut O. Belyaev, MI Diba, V. I. Kyrylenko and others. - K.: KNEU, 2005. - 196 p.
2. R. Giucci, R. Kirchner, V. Kravchuk. Crisis of lending in Ukraine: facts, causes and ways of recovery: Series of advisory works/ Ricardo Giucci, Robert Kirchner, Vitali Kravchuk.- Berlin / Kiev, June 2010.
3. Kleiman, Lawrence S. Management and Executive Development. Reference for Business: Encyclopedia of Business, 2010.

Polyova Tetiana, *candidate of Economics*,
Associate Professor of the Department of Economics and Accounting of
Kharkiv Trade and Economics Institute
of Kyiv National Trade and Economics University

MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO ACCRUAL OF DEPRECIATION OF FIXED ASSETS OF AN ENTERPRISE

Under the modern conditions of the scarcity of financial resources, economic entities face the paramount task of increasing the efficiency of using the fixed assets, which considerably determine the potential of enterprises. The technical level of fixed assets directly influences the economic results of business processes, velocity of turnover, provides the competitive performance of a product. During running fixed assets yield functional and moral depreciation and lose their functional qualities, which is why the enterprise must insure their effective recreation performed by accrual of depreciation, maintenance of the operable condition with the help of repair handling, technical updating. Deprecation is significant in the recreation mechanism of fixed assets. On the one hand, it is an element of manufacturing expenses and is added to the product cost, on the other hand, it is a source of finance for the fixed assets recreation, frequently performed on a qualitatively new basis.

Correctness and promptitude of accrual and allocation of depreciation according

to the items of expenditures has always been the focus of special attention of academic economists and practitioners. This issue has been studied by such scientists as A. Hrinko, M. Ziukova, Ya. Izmailov, L. Leonova, V. Manakin, V. Mossakovskiy, N. Protasova, S. Sazhynets. However, the debatable performance of many theoretical statements, the necessity in practical solving of the complex of accounting problems and the necessity in depreciation system updating prove the thematic justification under the conditions of integration of economics of Ukraine into the world economic space.

Accrual of depreciation as a process of gradual decreasing of capital assets cost and including it to the cost structure of the activity must be liable to systems management of the enterprise. Correctness and promptitude of accrual and allocation of depreciation according to the items of expenditures is the focus of particular attention of revenue bodies, heads of the enterprise. For the increasing the operative performance and efficiency of accounting of fixed assets of enterprises it is necessary to innovate the acting methods of accrual of depreciation and depreciation accounting of fixed assets.

In accounting, accrual of depreciation is conducted every month. The accrual of depreciation for the object of fixed assets set in operation starts with a month, which follows the month when it has become available for using. The outgoing element is a term of useful life, which must be determined counting functional and moral depreciation of the fixed assets. Depreciation expenditures are calculated periodically according to the set term. In such a case, the chosen method of accrual of depreciation and the depreciative value (the difference between the undepreciated and residual value of fixed assets) are significant.

Choosing the method of accrual of depreciation for types of fixed assets remains a difficult task. SSAP 7: «Fixed assets» provides an opportunity of alternative choosing the methods of accrual of depreciation. The following approaches can be used to different objects. Among them are a linear approach, an approach of decreasing of residual value, an approach of accelerated decreasing of residual value, a cumulative approach, a manufacturing approach, a tax approach. The mentioned

methods are widely used in foreign practice, their advantages and disadvantages have been given in a considerable number of literature sources [1-3]. National and international standards show some differences in methods of accrual of depreciation. Thus, international standards do not contain an exhaustive list of methods of depreciation of fixed assets but it is stated that the main thing is to use a method that reflects a scheme, according to which the enterprise consumes the economic benefit received from the asset [3, p. 207].

Another special feature is the fact that while calculating fixed assets, which continue bringing economic benefits, with a zero residual value, Ukrainian enterprises, according to international standards, make a significant mistake in their accounting. In such a case, the enterprise should change either the method of depreciation or the term of beneficial use of the fixed assets.

While choosing the method of depreciation foreign enterprises take into account such factors as the degree of the predictable intensity of equipment running and the speed of wear and tear; the predictable duration of its running; requirements of the market concerning the reconstruction of the product, which is manufactured with the use of the depreciated equipment; the duration of the product life cycle.

In the recent years, the main directions of the policy of depreciation in some countries are increasing the norms of depreciation allocations, expansion of the sphere of using the norms of accelerated depreciation, setting the priorities of development on strategically important fields of economics. While determining the term of useful life, the following conditions are taken into account: the expectable capacity and efficiency of the object; the value of functional and moral depreciation; possible scarcities in the object using; particular running conditions; unconformity to manufacture requirements in future [3, p. 208].

In the enterprise, it is reasonable to appoint responsible persons for determining the regulatory terms of using of every object of fixed assets and putting it on record in the corresponding documents. The importance of this stage of work is explained by the fact that there is an inverse relation between the value of the expectable terms of using of every object of fixed assets and the sizes of their monthly depreciation, and

also the sums of possible economy, in case factual terms of using exceed the norms, or in case of damages, if the determined terms of using are overstated.

Nowadays, within the framework of an economic entity, it is essential to create a database of fixed assets, which are used for performing the activity of capital investment. It is vital because the sums of accrual of depreciation of such objects must be included to the direct and indirect expenses of capital investment with the following including to the undepreciated value of capital assets. Establishing the depreciation fund as a reliable source of finance of enterprise activity in capital investment is very important. The point is in the fact that under the modern conditions in the system of accounting, such a fund is not established at all. Accordingly, there is no efficient control of the intended use of depreciation finance.

Literature:

1. Mossakovskiy, V., Kononenko, T. (2012), «Ways of Improving the Accrual of Depreciation», Accounting and Auditing. No. 4, pp. 12-17.
2. Iliashenko, S. (2012), «The Change of Methods of : the Consequences for Taxation and Accounting», Everything about Accounting. No. 29, pp. 4-5.
3. Matrosova, V. O., Klymenko, O. Yu. (2013), «Modern Problems of Accounting the Fixed Assets and Depreciation within SSAP and IFRS», The Crimean Economic Reporter. No. 2(03), pp. 206-208.

Стефанишин О.Б., ст. викл.

кафедри економіки та підприємництва

Львівського інституту МАУП

ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ФУНКЦІЯМИ УПРАВЛІННЯ

У публікаціях останніх років з питань розвитку й управління діяльністю підприємств часто наголошується, що значно знижує потенціал розвитку або і взагалі унеможлиблює його – недостатність або відсутність відповідного

фінансового забезпечення. Для прикладу, «однією з основних проблем, що гальмує розвиток ... , є недостатній обсяг фінансового забезпечення» [1], або «недостатність фінансового забезпечення мінімізує можливості у напрямку відновлення матеріально-технічної бази, підвищення рівня кваліфікації робітників, вирішення соціальних питань та загального розвитку» [2]; визначено та обґрунтовано «взаємозалежність стійкого розвитку від фінансового забезпечення підприємств» [3]. Тому, ми схильні розглядати фінансове забезпечення суб'єктів підприємництва торговельної сфери запорукою їх життєдіяльності та розвитку.

Формування загальної оцінки щодо залежності розвитку торговельного підприємства під впливом фінансового забезпечення передбачає кількісну та якісну характеристику усіх його аспектів. Важливу роль при цьому відіграє якість управління фінансовим забезпеченням розвитку. Розглядати управління фінансовим забезпеченням розвитку роздрібних торговельних підприємств доцільно, насамперед, з точки зору процесного підходу. «Даний підхід до управління дозволяє керівникам визначати і управляти ключовими процесами, реалізується це головним чином через функції планування, організації, координації, мотивації, контролю» [4].

Таким чином, фінансове забезпечення розвитку торговельних підприємств повинно плануватись із застосуванням сучасних методичних підходів та використанням прогресивних програмних засобів обробки інформації. Планування фінансового забезпечення є по суті основним документом в системі управління розвитком торговельних підприємств, від якого залежить належна реалізація всієї системи управління. Планування фінансового забезпечення розвитку повинно носити довго- і короткостроковий характер. При цьому, орієнтуючись на пріоритети та горизонти розвитку роздрібних торговельних підприємств, повинні формуватися стратегічні та тактичні плани фінансового забезпечення такого розвитку.

Організація в системі управління фінансовим забезпеченням повинна бути направлена на реалізацію планів фінансового забезпечення розвитку роздрібних торговельних підприємств.

«Мотивація – це процес спонукання працівника до діяльності під впливом внутрішніх та зовнішніх рушійних сил для досягнення цілей організації» [4]. Через функцію мотивації повинно здійснюватися спонукання персоналу торговельних підприємств реалізовувати довго- і короткострокові плани фінансового забезпечення розвитку.

Контроль за ходом реалізації планів, за відповідністю фінансового забезпечення обраному напрямку розвитку роздрібних торговельних підприємств повинен носити постійний, безперервний характер до досягнення поставленої мети.

В процесі дослідження впливу фінансового забезпечення на розвиток роздрібних торговельних підприємств, здійснено аналіз управління фінансовим забезпеченням розвитку роздрібних торговельних підприємств ПП «Діброва», ТОВ «Рукавичка», ПП «Резон БКС» та ТОВ «Фоззі-Фуд». Результати оцінювання ефективності управління фінансовим забезпеченням аналізованих нами підприємств (за функціями управління) наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати оцінювання управління фінансовим забезпеченням розвитку роздрібних торговельних підприємств

Функції управління	Назва підприємства	Характеристика реалізації функції
Планування	ПП «Діброва»	Планується в повній мірі обсяг та джерела забезпечення фінансовими ресурсами; визначається оптимальна їх структура. Планування здійснюється на основі та з використанням програми ведення бухгалтерського та податкового обліку на підприємстві.
	ТОВ «Рукавичка»	З використанням сучасних методів планування встановлюються планові обсяги власних фінансових ресурсів, що направлятимуться на розвиток підприємства, джерела залучення фінансів, визначається ефективність розміщення фінансових ресурсів. Планування здійснюється на основі прогресивного спеціалізованого програмного забезпечення.
	ПП «Резон БКС»	Планування фінансового забезпечення не здійснюється в належній мірі, використовуються прості табличні форми,

		не використовується програмне забезпечення.
	ТОВ «Фоззі-Фуд»	Фінансове забезпечення як окремих підрозділів стратегічного та тактичного планів не формується. Планується розмір загального та чистого прибутку, розподіл прибутку, визначається його обсяг, який направлятиметься на подальший розвиток. Обсяг та джерела додаткового залучення фінансових ресурсів визначаються оперативно.
Організація	ПП «Діброва»	Основне керівництво реалізацією планів фінансового забезпечення розвитку покладено на директора та головного бухгалтера. Реалізуються заходи щодо нарощення прибутку підприємства. Організовано співпрацю з банками щодо можливості отримання кредитів, сформовано і підтримується бездоганна кредитна репутація.
	ТОВ «Рукавичка»	Реалізація стратегічного та оперативних планів є невід'ємною частиною корпоративного менеджменту. Організовано реалізацію планів фінансового забезпечення на всіх рівнях управління. Планові завдання доведено всім працівникам підприємства, створено умови для реалізації поставлених завдань.
	ПП «Резон БКС»	Отримання прибутку підприємством носить неорганізований характер. Не сформовано кредитної історії, немає досвіду співпраці щодо залучення фінансових ресурсів ззовні.
	ТОВ «Фоззі-Фуд»	Незлагоджена робота всіх підрозділів підприємства зумовлює виникнення непередбачених витрат/втрат. План формування прибутку здебільшого не виконується. Кредитна історія підприємства не бездоганна.
Мотивація	ПП «Діброва»	Застосовувана комбінована форма оплати праці гарантує відшкодування затрат праці та стимулює підвищення продуктивності власної праці. Це, насамперед, відображається на досягненні планового прибутку підприємства.
	ТОВ «Рукавичка»	Оплата праці вище середьогалузевого рівня стимулює персонал дотримуватись сформованої корпоративної стратегії, забезпечує належну якість роботи персоналу. Це, в свою чергу, забезпечує планомірні грошові потоки (отримання товарообороту), що дозволяє своєчасно розраховуватись за зобов'язаннями і формувати прибуток.
	ПП «Резон БКС»	Застосовувана почасова оплата праці до всіх категорій персоналу не стимулює підвищення продуктивності.
	ТОВ «Фоззі-Фуд»	Низька оплата праці торговельного персоналу не стимулює підвищення продуктивності праці, спонукає до великої плинності кадрів.
Контроль	ПП «Діброва»	На всіх етапах реалізації планових завдань розвитку підприємства контролюється дотримання поставлених показників. Здійснення жорсткий контроль за використання фінансових ресурсів; визначається доцільність залучення ресурсів з врахування альтернативи вартості таких ресурсів.

	ТОВ «Рукавичка»	Контрольні заходи щодо формування та використання фінансових ресурсів носять систематичний, щомісячний характер.
	ПП «Резон БКС»	Періодично здійснюються заходи контролю використання фінансових ресурсів підприємства.
	ТОВ «Фоззі-Фуд»	Оперативний контроль переважно зводиться до визначення причин недоотримання прибутку та визначення шляхів подолання такої проблеми. Здійснюється контроль використання фінансових ресурсів. Здійснюється щорічний корпоративний фінансовий аудит.

За даними табл. 1 можна визначити, що найбільш ефективним є управління фінансовим забезпеченням розвитку за функціями управління (планування, організація, мотивація, контроль) на ПП «Діброва», достатньо ефективним – у ТОВ «Рукавичка», слабоефективним – у ПП «Резон БКС» та неефективним – у ТОВ «Фоззі-Фуд».

Загалом, результати проведеного дослідження підтверджують гіпотезу, що належне фінансове забезпечення стимулює розвиток торговельних підприємств. Це дозволить формувати коротко- і довгострокову політику управління фінансовим забезпеченням роздрібних торговельних підприємств, орієнтовану на забезпечення їх розвитку.

Література:

1. Руденко М. І. Система управління фінансовим забезпеченням автомобільного транспорту [Електронний ресурс] / М. І. Руденко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 48-56. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2014_26_9.

2. Федорчук О. М. Шляхи фінансового забезпечення оновлення матеріально-технічних засобів сільського господарства [Електронний ресурс] / О. М. Федорчук, Г. П. Щаслива. – Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1225>

3. Гуцул М. О. Концепція фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства / О. М. Гуцул // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – Вип.7 – Ч. 1. – С. 102-106.

4. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту : навч. посіб. / Є. Г. Рясних. – К. : Академвидав, 2010. – 336 с.

Матвейчук В.Е., студентка,

ПГТУ Приазовский государственный технический университет

Научный руководитель: Калинин А. В., к.э.н.

Кафедра маркетинга и бизнес-администрирования

ПГТУ Приазовский государственный технический университет

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОГО КРИЗИСА

Важным элементом рыночной экономики, исходя из мирового опыта, является развитие и функционирование предприятий. Малое и среднее предпринимательство рассматривается как самостоятельная форма развития современных продуктивных сил – гибкая, жизнеспособная, эффективная, прогрессивная. Особенное значение малого бизнеса проявляется в структурной перестройке экономики, ускорении научно-технического процесса, формировании нового социального слоя. [1].

В мировой практике развития предприятий наиболее тяжелым для бюджета страны является бесповоротная кредитная поддержка отдельных субъектов хозяйствования. Например, сумма ежегодных дотаций из бюджета США малому бизнесу составляет 300 млрд. долларов. Однако государственная поддержка предоставляется тем предприятиям, деятельность которых является важной для развития национальной экономики, либо имеет социальную окраску[2].

В Украине нет такого понятия как прямая государственная финансовая помощь, это связано с отсутствием у государства финансовых возможностей. Одним из распространенных способов финансовой поддержки малого и среднего бизнеса является банковский кредит.

Развитие бизнеса в Украине продолжительное время остается на низком уровне. Такая ситуация спровоцирована неразвитой регуляторной средой, слабым доступом к финансированию и низким ростом конкуренции, связанным с монополизацией бизнеса. Условия существования бизнеса также связаны с такими показателями, как получение доступа к энергоснабжению, уплатами налогов и трансграничной торговли [4].

Внутренний рынок Украины характеризуется ограниченными ресурсами, следовательно развитие украинского малого и среднего бизнеса возможно прежде всего за счет внешнеэкономической деятельности, например за счет увеличения присутствия украинских товаров и услуг на европейских и других рынках.

Падение покупательской способности населения, замораживание кредитования бизнеса, а также неспособность многих украинских предпринимателей оперативно реагировать на актуальные вызовы и риски, привели к сворачиванию предпринимательской деятельности в Украине [1].

По данным исследования всемирного банка "Проблемы и перспективы развития частного сектора в Украине", малый и средний бизнес нуждается в значительном реформировании и внутреннем решении проблем. Существует ряд причин, по которым в Украине тормозятся процессы развития бизнеса:

Во первых, для борьбы с кризисом, Украина применила тактику полного замораживания банковской кредитной деятельности, таким образом, учетная ставка НБУ поднялась практически вдвое и достигла 12%. Если сравнить антикризисную политику в США, то процент учетной ставки свели с 2% до нуля, кроме того, правительство Соединенных Штатов Америки приняло решение весьма необычным образом повысить оживляемость рынка товаров и услуг, подарив каждому американцу по 500 долларов, тем самым, стимулируя покупательскую активность на внутреннем рынке. Такими же инструментами боролись с кризисом все европейские страны, которые так же как и США, снизили свои национальные учетные ставки практически до нуля (было до 2%), чтобы бизнес был заинтересован брать кредиты на свое развитие. [1].

Вторая причина вытекает из первой: в связи с сокращением объемов малого и среднего бизнеса происходит снижение покупательской способности основного потребителя, т.е. среднего класса. По оценкам ряда экономистов, покупательская способность украинского населения за период кризиса сократилась на 70%. Следовательно только 30 % население способно потреблять производимые товары и услуги. В связи со снижением оживления рынка, многие товаропроизводители вынуждены были прекратить или заморозить свою деятельность. Выжившие производители вынуждены конкурировать между собой в борьбе за потребителя с помощью демпинга, который возможен в Украинских реалиях только за счет ухудшения качества. Что, в свою очередь, приводит к тому, что потребитель принимает решение в пользу импортных товаров и услуг. Это приводит к нарушению баланса импорта и экспорта, как следствие, либо национальная валюта будет постоянно девальвировать, либо национальному банку Украины придется покрывать непокрытый спрос на иностранную валюту интервенциями. [5].

Третьей причиной является неумение украинских предпринимателей оперативно реагировать на изменчивость рыночной экономики, тем самым, не в состоянии вовремя находить пути выхода из проблем. Привлечение инвестиций является основным ресурсом для развития украинского бизнеса, а так как на сегодняшний день данные источники финансирования в Украине практически отсутствуют, можно сделать вывод, что и рынок потребления товаров и услуг в Украине в ближайшее время развиваться не будет. Соответственно, пауза в развитии рынка приведет к еще большему сокращению количества представителей малого и среднего бизнеса, повысив тем самым монополизацию крупного бизнеса, сокращению импорта, и как следствие сокращению рабочих мест. [4].

Таким образом, малое и среднее предпринимательство ведет к оздоровлению экономики в целом. Следовательно лучшим выходом из создавшейся кризисной ситуации была бы государственная политика правительства, направленная на расширение и развитие международной

торговли. Другим немаловажным аспектом является увеличение производства, которое создаст дополнительные рабочие места, тем самым снизит безработицу и повысит платежеспособность населения, кроме того, выход украинских предприятий на внешнюю торговлю позитивно скажется на поступлениях в казну государства.

На сегодняшний день, в Украине ограничены ресурсы для реального выхода на внешнеэкономическую деятельность, и для увеличения присутствия украинских товаров и услуг на европейских и других рынках необходимо иметь две составляющие: [2].

Во первых, повысить конкурентоспособность товаров, за счет совершенствования технологии производства, с минимальным присутствием человеческого фактора и минимальным потреблением энергоресурса, так как составляющие себестоимости товара - сырьё, энергоносители и заработная плата мало отличаются для большинства производителей в разных странах.

Во вторых, в Украине остро стоит проблема в нехватке квалифицированных кадров, что обусловлено низким уровнем образования и уровнем жизни населения. Кроме того, для будущего развития малого и среднего бизнеса необходимо принять налоговую реформы, упрощение валютного контроля и оптимизацию таможенных процедур [1].

Литература:

1. Малый и средний бизнес в Украине: пути выживания [Электронный ресурс]. Режим доступа: < <http://ubr.ua/business-practice> >.
2. Видягин В. И. Экономическая теория (политэкономия): учебник для ВУЗов. М., 2012. 546 с.
3. Онищук Я. В. Фінансове забезпечення діяльності малого бізнесу. //Фінанси України. 7, 2010. С.51-59.
4. Романов М. В. Фінансова підтримка підприємництва. //Фінанси України. 9, 2011. С. 32-35.

НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЇ ЛІДЕРСТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Попри те, що лідерство на сьогодні ще не набуло якостей і властивостей рівня стратегії або моделі ефективного управління персоналом підприємств, результатами чисельних досліджень і практикою функціонування суб'єктів бізнесу все більш переконливо доводиться наявних відповідних зв'язків і взаємовпливів між впровадженням лідерства, реалізацією лідерського потенціалу, високоефективною працею персоналу та розвитком підприємств. Наявність в структурі персоналу працівників, які мають лідерські якості, їх ідентифікація, розвиток і використання в цілях позитивного впливу на колектив раціонально доповнює процес управління персоналом, адміністративну компоненту мотивації праці, дозволяє згуртувати колектив навколо реалізації місії, досягнення стратегічних і тактичних завдань функціонування і розвитку організації.

Особливо важливим є лідерство на підприємствах сфери послуг і обслуговування споживачів, до яких відноситься ресторанне господарство. Тут наявний безпосередній контакт працівників з кінцевими отримувачами послуг і, відповідно. Від якісної та злагодженої роботи персоналу в значній мірі залежать параметри конкурентоспроможності послуг. Відомо, що лідерські якості здатні позитивно впливати й на реалізацію інтелектуально-кадрового потенціалу підприємств, що важливо в контексті того, що підприємства ресторанного господарювання функціонують в умовах динамічного і постійно змінного середовища. Відтак, лідерство зорієнтоване й на вплив на працівників (причому на всіх рівнях і ланках управління) відносно їх більшого внеску у стратегування і бізнес-моделювання конкурентної поведінки, створення і

доведення до споживача «пакету» товарів і послуг, забезпечення сталого і невідворотного розвитку підприємства, покращення його місця в межах цільового ринкового сегменту.

Ефективне застосування лідерства на підприємствах ресторанного господарства потребує належної його інституціалізації, тобто закріплення в рамках суспільних (соціально-трудова, економічних) відносин в нормах (правилах, санкціях і т. д.) прав, формалізації та впорядкування процесів, пов'язаних з управлінням та використанням лідерства на підприємстві.

Мова йде, по-перше, про розуміння такого поняття, усвідомлення його якісних характеристик та особливостей працівниками, ролі в управлінні персоналом та розвитку підприємства; по-друге, включення інструментів, підходів та засобів управління лідерством у документи внутрішнього користування на підприємстві; по-третє, формування внутріфірмового нормативно-методичного забезпечення планування, управління і моніторингу стану лідерства на підприємстві, оцінювання його ефективності і впливу на результати господарювання; по-четверте, включення в систему управлінських бізнес-процесів заходів з організації формування і реалізації лідерського потенціалу; по-п'яте, впровадження практики спостереження і контролю за стоном використання лідерства на підприємстві, його структурою і ефективністю, процесами навчання і підвищення кваліфікації персоналу і т. ін.

Без належної інституціалізації лідерства на підприємствах ресторанного господарства ускладнюються можливості відносно належного моніторингу та управління лідерством, використання його переваг, недопущення неконтрольованих процесів розвитку лідерства і його можливого деструктивного впливу на управління персоналом і соціально-економічну ефективність праці. На наше переконання, інституціалізація лідерства має особливо важливе значення безпосередньо для підприємств ресторанного господарства, де особливо важливе значення, з огляду на особливості діяльності, відводиться якісному і ефективному використанню людських ресурсів. Проте, наявності на підприємстві кваліфікованого персоналу ще

недостатньо і для успішного функціонування колективу працівників, які разом формують асортимент якісних і конкурентоспроможних послуг, а також «комунікують» з їх споживачами, колективу підприємств необхідні лідери. Своєю чергою, лідерство в організації є природнім соціально-психологічним процесом, за якого необхідне спів падіння ролей керівника (керівників) підприємства та лідерів.

Пропоновану нами методичну послідовність інституціалізації лідерства на підприємствах ресторанного господарства наведено на рис. 1. На нашу думку, цей процес має починатися з розуміння необхідності вести відповідну роботу у цьому напрямі на підприємстві. Відтак, власник (генеральний керівник) має делегувати цільові завдання з управління лідерством на відповідного функціонального керівника у сфері управління персоналом (начальнику відділу кадрів, керівнику відділу з управління персоналом чи директору з управління персоналом, фахівця з кадрів тощо). Делегування має включати комплекс завдань, пов'язаних з аналізом, плануванням, організацією, мотивацією та контролем ефективності реалізованих заходів, включно з оцінюванням наслідків впливу лідерства на ефективність і продуктивність праці.

Особливо важливим і принципово новим аспектом в управлінні персоналом підприємств загалом та ресторанного господарства зокрема вважаємо виокремлення т. зв. лідерської організаційної структури в рамках системи організаційної структури управління підприємством. Фактично, така оргструктура являє собою ієрархічну конфігурацію розміщення лідерів підприємства та її відмінність від класичної організаційної структури управління суб'єктом господарювання полягає у, по-перше, включенні в неї не всіх структурних підрозділів та всього персоналу підприємства, а лише лідерських позицій; по-друге, можливій невідповідності розміщення лідерів та управлінського персоналу підприємства (адже не доцільно розвивати та використовувати лідерські якості окремих керівників та фахівців, до прикладу, головного бухгалтера чи керівника технічної служби); по-третє, врахування і формування лідерської організаційної структури не лише за рівнями, але й за

функціями управління, а також її вищий рівень наближеності в більшій мірі до технологічних, а ніж управлінських бізнес-процесів підприємства ресторанного господарства).



Рис. 1. Методична послідовність впровадження лідерства в систему управління персоналом підприємств ресторанного господарства

на підприємстві формується чітке уявлення про відповідну побудову т. зв. суб'єктних центрів лідерства, взаємозв'язки між ними, а також її впровадженість в організаційну структуру управління підприємством. Потрібно додати, що переважно (за умови раціонального підбору кадрів та розвитку персоналу) лідери та керівники структурних підрозділів підприємства співпадають, що позитивно і такий варіант вважається найбільш ефективним, оскільки формальний лідер має делеговані йому вищим керівництвом офіційні повноваження і, як правило, такі особи керують функціональними напрямками бізнесу.

Білик І.І., к.е.н.,

доцент кафедри маркетингу і логістики

НУ «Львівська політехніка»

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Ринок страхування відіграє важливу роль в економіці країни. Інноваційна діяльність страховика пов'язана з аналізом можливих різновидів вкладення вільних коштів страхових компаній в ті активи, від яких страхова компанія отримає більше доходів та направлена на пошук нових методів роботи на ринку страхових послуг.

Хоча страхування життя для держави забезпечує довгострокові інвестиції та веде до зменшення напруги в суспільстві, у нас з інвестиціями в лайфві страхування не склалося. Попитом на ринку страхування користуються такі послуги, як автострахування та страхування майна. Адже для нестабільної економіки характерне прагнення до максимального заробітку і можливості швидко “вийняти” гроші, а стабільній, розвиненій економіці властиве довгострокове вкладення з річним доходом 3% – 6% , все ж потреба послуг ринку страхування життя зростає. Страхові премії зі страхування життя у 2016 р. в порівнянні з 2015 р. зросли на 26%. Провідною послугою страхування на

ринку можна назвати “банківське страхування” – страхування життя позичальників на термін дії кредиту. Вагому частку на ринку послуг становить особисте страхування життя (термінове, накопичувальне, ризикове, змішане), яке клієнти купують особисто. Також існує корпоративне страхування життя, яке займає на ринку 4-5% [3].

На ринку страхування життя збільшилась кількість компаній з іноземним капіталом. Лідерами цього ринку є СК «МетЛайф» - входить до складу провідної світової корпорації MetLife, Inc, СК «Уніка Життя», яка входить до складу UNIQA Group, американська компанія Alico AIG LIFE та австрійська компанія Grawe Ukraine, діяльність яких стимулює інші страхові компанії використовувати інноваційний підхід до розробки страхових продуктів та каналів продажу. Адже для збереження і розвитку страхового ринку галузь повинна орієнтуватися на вдалий досвід західних країн та постійно оновлювати асортимент власних продуктів.

Страховий продукт в значній мірі відрізняється від інших виробничих і невиробничих продуктів та потребує особливого інноваційного підходу. Новий страховий продукт включає прямий продаж вітчизняним споживачам, орієнтацію на клієнта та його потреби, впровадження інноваційних рішень і онлайн-сервісів, підвищення якості обслуговування, яка поєднує в собі розумну цінову політику, належні конкурентні переваги. Необхідність впровадження інноваційних механізмів формування нових страхових продуктів виникає при освоєнні нових сегментів ринку страхування та при створенні нових страхових продуктів для підвищення конкурентоспроможності [1].

Відповідно до викладеного вище інноваційний підхід повинен бути задіяний в таких напрямках як: послуга; канали збуту; методи перестраховування; обслуговування. Інновації підлягають розширення видів страхових послуг з ризиковими складовими; розроблення пакетів послуг для відповідних груп населення; впровадження інвестиційного страхування (Unit-linked) - такого продукту, який поєднує в собі елементи класичного страхування життя та інвестиційну складову. Ключовою особливістю інвестиційного страхування є

те, що людина може сама вибрати стратегію інвестування. Головною перешкодою для поширення інвестиційного страхування є слабкий рівень поширення страхування життя в Україні, обмеженість інструментів інвестування і низький рівень фінансової грамотності українців. Поточна оцінка стану ринку не повинна гальмувати впровадження нових інструментів і практик, які вже довели свою затребуваність на ринках інших країн. Відповідно і новий закон «Про страхування» повинен закласти базис для розвитку ринку як мінімум на десять років вперед. У тому числі - припускаючи впровадження тих інструментів, які надають клієнтам більше можливостей самостійно визначати свій рівень доходу. Ще однією інновацією може стати пенсійне страхування, але необхідно ретельно узгоджувати заходи щодо посилення приватного пенсійного забезпечення через страхування життя з усіма важливими аспектами та діючими особами.

Вибір каналів збуту у страховій діяльності передбачає розповсюдження послуг страхування, за допомогою посередників, страхових агентів і брокерів що дозволяє охопити ширшу аудиторію споживачів. Альтернативою страховим посередникам можуть стати банки. Спосіб взаємодії концепцій інтеграції страхового та банківського капіталу дозволяє ввести на ринок нові страхові продукти. Ця співпраця проходить концепцію «bancassurance», завдяки якій здійснюється залучення банківських установ у процес виробництва, маркетингу та розповсюдження страхових послуг. Практично, концепція «bancassurance» реалізується за допомогою різних моделей: дистрибуторська угода або стратегічний альянс, спільне підприємство, злиття і поглинання банками страхових компаній, або ж банк створює нову страхову компанію (grienfield). Основними мотивами страхових компаній щодо співпраці з банківськими установами будуть: зниження витрат, диверсифікація каналів продажу, збільшення кількості клієнтів, вихід на нові ринки, більш швидке охоплення ринку без розбудови власної дистрибуторської мережі [2].

Основа фінансової стійкості страховиків - наявність сплаченого статутного капіталу і страхових резервів, а також системи перестраховання. В

останні роки ринок непропорційного перестраховування в Україні показує, що збори перестраховувальних премій на ринку непропорційного перестраховування зростають, тобто маємо позитивну тенденцію, адже непропорційне страхування є надійнішим методом управління ризику, ніж пропорційне перестраховування, впровадження якого забезпечує створення інноваційних продуктів. Сукупність факторів впливу на розвиток непропорційного перестраховування, як системи фінансового захисту страховика можна умовно класифікувати по наступним ознакам: по силі впливу: значне і не значне; напряму впливу: внутрішнє і зовнішнє; характеру впливу: сприятливе і гальмує. Нові перестраховувальні продукти можуть стосуватися комбінацій облігаторного та факультативного захисту ризиків на пропорційній і непропорційній основі, як в одному договорі, так і в окремих договорах.

Страхові компанії, які займаються добровільним медичним страхуванням, доручають взаємодію з медичними установами асистуючим компаніям. Інновацією стало впровадження асистанс-програм, комплексу заходів організаційного характеру, який полегшує отримання клієнтом певного виду послуг. За допомогою web-програм здійснюється дистанційне обслуговування клієнтів, що сприяє зменшенню адміністративних витрат страховика та скороченню часу на укладання договору. Інновацією в сфері страхових послуг стало використання системи CS::iLife – інтерфейс обміну інформацією між банками й страховими компаніями, що призначений для автоматизації обміну (між системою автоматизації банку й системою автоматизації страхування життя LISA) даними про укладені договори страхування життя, кредиторозичальників та отримані страхові премії. Інтерфейс реалізований в АБС Б2 і системі LISA. Інтерфейс передбачає можливість інтеграції з іншими системами автоматизації банків.

Отже, маркетинг у страхуванні відіграє важливу роль, адже в його основі лежить процес взаємовідносин між страховиком і страхувальником. Впровадження інноваційних програм, введення нових страхових продуктів та послуг, зниження їх вартості, при умові ефективного вдосконалення

нормативно-правової бази, дотримання правових аспектів у сфері страхування значно полегшать співпрацю між страховими компаніями та страхувальниками. Діяльність страхових компаній перебуває на стадії розвитку, тому лише за умов застосування європейських інноваційних страхових програм, поєднання уподобань страховика й страхувальника, доступності, зручності та ефективності страхових послуг, впровадження інновацій страхові компанії знайдуть своє місце у конкурентній боротьбі.

Література:

1. Забурмеха Є. М. Маркетинг страхових інновацій / Є.М.Забурмеха // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2014. – № 811. – С. 137-141. 2. Кремень В.М. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів.// Економічний простір.- 2008.- №20/1.- с. 99-106. 3. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>.

Білявський В.М., к.е.н,

доц. кафедри менеджменту ЗЕДП

Богач К.В., студентка ННІЕМ

Національного авіаційного університету

ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Ефективна робота виробничого підприємства та підвищення його конкурентоспроможності залежить від ефективно функціонуючої підсистеми екологічної безпеки. Тому, одним з наріжних інструментів її досягнення є розробка і подальше впровадження концепції екологічного менеджменту.

У контексті дослідження слід звернути увагу на те, що під системою екологічного менеджменту підприємства можна розуміти впровадження інновацій-

них енергозберігаючих та природоохоронних технологій, що, зробить виробництво економічно вигідним, екологічно безпечнішим та соціально необхідним. До основних факторів, що впливають на збільшення ваги екологічної складової можна віднести:

- формування шанобливого ставлення у суспільстві до природи;
- підвищення попиту на екологічно чисту продукцію;
- дотримання міжнародних екологічних стандартів та норм.

Для впровадження ефективної системи екологічного менеджменту на досліджуваному підприємстві має бути чітко сформульована його екологічна політика. Яка має бути документована, зрозуміла та доведена до відома не лише співробітників підприємства та ділових партнерів, а й до інших осіб, що проявляють зацікавленість щодо виготовленої продукції, наданих послуг та екологічних аспектів роботи досліджуваного підприємства.

Також, до імплементації системи екологічного менеджменту має спонукати негативний вплив зовнішнього середовища та неефективне використання ресурсів, які, в свою чергу, можуть призвести до виникнення аварійних ситуацій чи нещасних випадків на виробництві. У зв'язку з цими обставинами виникає потреба у сплаті штрафів за завдану шкоду навколишньому середовищу або значні кошти за надлишкове споживання ресурсів. При накопиченні таких загроз підприємство втрачає здатність функціонувати ефективно, таким чином зменшуючи свою конкурентоспроможність. Через цю обставину багато підприємств беруть за основу впровадження міжнародних стандартів екологічного менеджменту [1]. Їх прояви у роботі підприємства можна розпізнати за такими ознаками, як:

- свідоме прийняття топ-менеджментом підприємства екологічної політики;
- наявність конкретних цілей в сфері екологічного менеджменту;
- встановлення критеріїв оцінки досягнутих результатів;
- тісний взаємозв'язок основної діяльності підприємства з його соціальною відповідальністю;

- направлення роботи колективу на екологічну складову;
- гідна оцінка досягнутих результатів.

Нажаль, актуальною проблемою сьогодення є те, що топ-менеджмент багатьох підприємств, незалежно від галузевої приналежності, дедалі частіше вбачає у екологічному менеджменті неможливість для підвищення конкурентоспроможності, а певні загрози чи перепони подальшого розвитку, які потребують значних витрат часу і ресурсів [2].

Але, практика функціонування провідних компаній світу засвідчує, що використання інструментарію соціальної відповідальності та її екологічної складової позитивним чином впливає на конкурентоспроможність досліджуваного підприємства [3]. Також, підприємства, що використовують концепцію екологічного менеджменту мають більше можливостей зацікавити потенційних інвесторів у привабливості свого проекту [4]. Паралельно з цим, простежується збільшення частки експорту у країн, що проводять державну екологічну політику, через зростання частки екологічно чистих товарів та послуг. І є всі підстави вважати, що ці тенденції підсилюватимуться й надалі, оскільки соціально-відповідальний бізнес отримує все більшого поширення і популярності не лише у бізнес-середовищі але й у споживачів. Крім цього, буде підвищуватись соціальна значущість таких підприємств для суспільства, в цілому, і місцевих громад, зокрема. Так, наприклад, впровадження на виробництві інноваційних технологій очищення повітря чи стічних вод, незважаючи на збільшення витрат підприємства – позитивно вплине на навколишнє середовище, завдяки чому зменшиться частка захворюваності населення від антропогенного фактору. Тому, від топ-менеджменту підприємства залежить імплементація концепції екологічного менеджменту і її сприйняття, як додаткової конкурентної переваги чи марної трати коштів та ресурсів.

В Україні функціонують підприємства, що займаються впровадженням системи екологічного менеджменту [1], серед яких переважають великі та середні підприємства, оскільки малий бізнес не має можливості впроваджувати таку систему в повному обсязі, через значні витрати, в тому числі на серти-

фікацію та нестачу кваліфікованого персоналу на її проведення. Серед проблем впровадження цієї системи також слід виділити:

- відсутність комплексної законодавчої бази з екологічного менеджменту;
- економічна нестабільність в країні (мінімізує можливості додаткового фінансування різних екологічних проектів);
- низький рівень організаційної культури на підприємствах;
- недостатня кількість кваліфікованих спеціалістів з екологічного менеджменту.

Однак, додаткові витрати і зазначені вище труднощі не можуть зрівнятися з можливостями які підприємство може отримати у довгостроковій перспективі.

Таким чином, впровадженням системи екологічного менеджменту на підприємствах є ефективним інструментом для забезпечення сертифікації продукції, охорони та збереження навколишнього середовища, екологічного виробництва та соціальної відповідальності бізнесу. Також, слід зазначити, що впровадження цієї системи підвищить міжнародну конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світовому ринку за рахунок покращення їх іміджу та дозволить розширити доступ до закордонних ринків, через скачування квот, що мають певні обмежуючі функції щодо екологічної складової. Тому імплементацію системи екологічного менеджменту можна сприймати не лише, як фактор підвищення ефективності управління підприємством але й як інструмент покращення навколишнього природного середовища.

Література:

1. Білявський В.М. Екологічний менеджмент як фактор підвищення міжнародної конкурентоспроможності / В.М. Білявський // Сучасні проблеми економіки : матеріали VII міжнар. наук.-практ. конф. — К. : Нац. авіац. ун-т, 2016. — С. 14–15.

2. Білявський В.М. Соціальні технології як інструмент підвищення конкурентоспроможності організації / В.М. Білявський, Ю.В. Білявська // Проблеми

та перспективи розвитку підприємництва : матеріали XI міжнар. наук.-практ. конф. — Х. : Харків. нац. автом.-дорож. ун-т, 2015. — С. 29–30.

3. Білявський В.М. Оцінка ефективності соціальних технологій у системі корпоративного управління організацією / В.М. Білявський // Вчені записки ун-ту «КРОК» : зб. наук. праць. — К. : Університет економіки та права «КРОК», 2011. — С. 21–29.

4. Білявський В.М. Інноваційна діяльність як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства / В.М. Білявський, Ю.В. Білявська // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні : матеріали VIII міжнар. наук.-практ. конф. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. — С. 30–31.

Брік С.В., к.е.н.,

доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Національного технічного університету

«Харківський політехнічний інститут»

Мардус О.О., магістрант

кафедри економічного аналізу та обліку

Національного технічного університету

«Харківський політехнічний інститут»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ

Відповідно до ст. 4 Закону України від 16 липня 1999 року N 996-XIV "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" бухгалтерський облік та фінансова звітність ґрунтуються, зокрема, на принципі відповідності доходів і витрат.

Основним нормативним документом, який регламентується мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та визначає вимоги до визнання і

розкриття її елементів є Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку - нормативно-правовий акт, затверджений центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики, що визначає принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що не суперечать міжнародним стандартам фінансової звітності. Норми цього Національного положення (стандарту) (далі - НП(С)) застосовуються до фінансової звітності і консолідованої фінансової звітності юридичних осіб (далі - підприємства) усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ), які зобов'язані подавати фінансову звітність згідно із законодавством [1].

Згідно з НП(С)БО 1 Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) – це звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід, у якому відображається інформація про фінансовий результат, який визначається як виходячи із принципу нарахування й відповідності доходів і витрат.

Для визначення фінансового результату зіставляються доходи звітного періоду з витратами, здійснюваними для одержання цих доходів у тому звітному періоді, коли вони відбулися, а не на момент отримання чи сплати грошових коштів, оскільки ці періоди часу не завжди співпадають. До того ж витрати, що здійснені у звітному періоді, повинні порівнюватись з доходом, задля якого здійснені витрати цього звітного періоду [2].

У Звіті про фінансовий результат відображається інформація про сукупний дохід (II розділ «Сукупний дохід» «Звіту про фінансові результати») [1].

Згідно з визначенням сукупний дохід – це зміни у власному капіталі протягом звітного періоду внаслідок господарських операцій та інших подій (за винятком змін капіталу за рахунок операцій зі власниками).

Фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності складають підприємства, які відповідно до законодавства зобов'язані їх застосовувати, а також ті, які прийняли таке рішення (закріплене в обліковій політиці) самостійно.

Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих і середніх підприємств можуть застосовувати підприємства, які зобов'язані застосовувати міжнародні стандарти фінансової звітності відповідно до законодавства, а також ті підприємства, які прийняли таке рішення самостійно. Застосування міжнародного стандарту фінансової звітності для малих і середніх підприємств не допускається підприємствами, на які не поширюється сфера його застосування. Підприємства, які для складання фінансової звітності застосовують міжнародний стандарт фінансової звітності для малих і середніх підприємств, використовують форми звітів, затверджені цим Національним положенням (стандартом).

У фінансовій звітності обов'язково наводиться інформація, розкриття якої вимагають національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку або міжнародні стандарти фінансової звітності та/або інші нормативно-правові акти Міністерства фінансів України з питань бухгалтерського обліку [1].

У Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) існує наступна термінологія: загальний сукупний прибуток - це зміна у власному капіталі протягом періоду внаслідок операцій та інших подій, окрім тих змін, що виникли внаслідок операцій з власниками, які діють згідно з їх повноваженнями власників. Загальний сукупний прибуток включає всі компоненти "прибутку або збитку" та "іншого сукупного прибутку". Інший сукупний прибуток містить статті доходів або витрат (включаючи коригування перекласифікації), які не визнані у прибутку або збитку, як вимагають або дозволяють інші МСФЗ [3].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку "Витрати" затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 N 318 і зареєстроване в Міністерстві юстиції України 19.01.2000 за N 27/4248 (далі - П(С)БО 16), визначає [3].

Згідно із п. 6 П(С)БО 16 витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені.

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені (п. 7 П(С)БО 16).

Якщо актив забезпечує одержання економічних вигід протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами (п. 8 П(С)БО 16) [4].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи від звичайної діяльності підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає П (С)БО 15 «Дохід» [2-4]. Це Положення (стандарт) визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності.

Норми цього Положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (далі - підприємства) незалежно від форм власності (крім бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності). Дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

Критерії визнання доходу, наведені в цьому Положенні (стандарті), застосовуються окремо до кожної операції. Проте ці критерії потрібно

застосовувати до окремих елементів однієї операції або до двох чи більше операцій разом, якщо це впливає із суті такої господарської операції (операцій).

Існує інше тлумачення фінансового результату як джерела оподаткування у Податковому кодексі України (далі ПКУ). Відповідно до пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 ПКУ об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу III ПКУ [3].

Отже, методичні підходи до визначення фінансових результатів підприємства виражається у зміні величини його власного капіталу за звітний період і відображається у фінансовій звітності.

Література:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 року № 73. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

2. Мардус Н.Ю. Особливості обліку і аудиту фінансових результатів підприємства / Н.Ю. Мардус, Х.П. Єлізарова // Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип. 8. – 2015. С. 1135-1138.єлизарова

3. Мардус Н.Ю. Теоретичні і методичні підходи до визначення фінансового результату в обліку та аудиті / Н.Ю. Мардус, К.Ю. Корсунова // Глобальні та національні проблеми економіки. - Миколаївський національний університет ім.В.О. Сухомлинського, Вип. 11. 2016. –С. 873-875.

4. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». - [Електронний ресурс] : наказ МФУ від 31 грудня 1999 р. N318 – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» від 29.11.1999 р. // Бухгалтерський облік і аудит. —1999. — № 12.

Бугай А.П., державний службовець

Харківської райдержадміністрації

Худавердієва В.А., к.е.н.,

доцент кафедри економіки, менеджменту та маркетингу

Харківської державної зооветеринарної академії

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У сучасних умовах господарювання практично на будь-якому крупному підприємстві є однакові для всіх проблеми управління. Їх причини – в тих формах планової економіки, які наклали виразний консервативний відбиток на всі види управлінських процесів. Це проблеми управління ринками збуту продукції та вхідними на підприємство постачальницькими потоками. Ринкова економіка характеризується значним переділом власності, бурхливим розвитком нових виробництв, появою нових і зникненням традиційних товарів на ринках, руйнуванням «старих» господарсько-економічних зв'язків, банкрутствами, корпоративними поглинаннями, злиттям підприємств і переорієнтацією виробництв [5].

Багато підприємств на фоні часто не прогнозованого зростання цін на послуги залишилися без традиційних ринків сировини і традиційних споживачів продукції. У результаті з'являються проблеми у виборі партнерів-постачальників, проблеми з ефективними продажами власної продукції в умовах обмеженості ринків збуту, проблеми в неефективній ціновій політиці і фінансовій діяльності. Всі ці проблеми теоретично можна вирішити, але реальне рішення цих проблем дуже жорстко пов'язане з якістю управлінських

процесів на кожному виконавському рівні [1]. В даний час на перший план вийшла проблема управління персоналом, його освітній і кваліфікаційний рівень. Ця проблема достатньо часто не дозволяє ефективно вирішувати ті, що стоять перед підприємством проблеми значущого характеру. На нашу думку, тільки деталізуючи кожну «глобальну» проблему на елементарні складові можна підійти до принципового їх рішення [2].

Управління збутом продукції і постачанням підприємства, являється основою його конкурентоспроможності. Стратегічним завданням в цій області є розробка єдиної маркетингової стратегії і стратегії розвитку підприємства, що включає аналіз положення підприємства на ринку, його фінансово-господарської діяльності, виявленню ключових внутрішніх і зовнішніх проблем підприємства і розробку оптимальних способів їх рішення. Цей комплекс питань є ключовим для будь-якого підприємства, але без установки на його рішення неможливо добитися конкурентоспроможності на ринку. Як наслідок, з'являється маса тактичних завдань, рішення яких стає щоденним процесом. Дослідження і раціональна організація існуючих мереж постачання і систем збуту неможлива без аналізу споживчих властивостей продукції, що випускається (що реалізовується) підприємством, і вимог, що пред'являються до неї покупцями, без організації наочної реклами, без збільшення ефективності постачання матеріально-технічними ресурсами, вираженої в принциповій альтернативності поставок, без стимулювання збуту [4].

Організація процесу маркетингових досліджень необхідний для кожного підприємства, як методологія роботи на будь-якому ринку. На наш погляд, він повинен включати в себе наступні операції: аналіз ефективності існуючої стратегії постачання і збуту; аналіз існуючої системи постачання і збуту, ефективності використання різних каналів постачання і збуту; аналіз розвитку ринку споживаних підприємством видів продукції і ринку продукції, що випускається підприємством; визначення ефективніших, надійніших і платоспроможних постачальників і споживачів через аналіз сфери функціонування кожного крупного і постійного постачальника, кожного

споживача, включаючи його корпоративну структуру, ринкові зв'язки, особисті відносини керівників, прес-моніторинг і т.д.; проведення аналізу даних, що характеризують ринок того, що розглядається вида продукції [2].

Виявлення ключових внутрішніх і зовнішніх проблем підприємства, сильних і слабких сторін підприємства щодо своїх конкурентів по наступних напрямках: маркетинг (ринкова діяльність підприємства, цінова політика, просування продукції, організація збуту, рівень платоспроможного попиту, наявність експортної продукції і т.д.); виробництво (технологічна структура); фінанси (капітал і його структура, показники рентабельності, ліквідності, стійкості, оборотності і т.д.); управління і організація (організаційна структура підприємства, планування і контроль, фінансовий менеджмент і т.д.); наявність і масштаби невиробничої діяльності (об'єкти соціально-культурного і побутового призначення і житлово-комунального господарства і т.п.) [1].

Перелік заходів, необхідних для формування стратегії поведінки підприємства на ринку, складається з урахуванням наступних параметрів: регіон, територія, група споживачів, на яких направлений збут продукції, ступінь географічної диференціації цього збуту; частка ринку, яку передбачається зайняти; зв'язок «продукт-ринок» як основа концепції маркетингу; вид стратегії діяльності підприємства (стратегія конкуренції, стратегія розширення ринку і т.п.); кваліфікація і практичний досвід персоналу, необхідний для успішної конкурентної боротьби; можливість кооперації з іншими підприємствами і організаціями.

Всі ці напрями аналізу управлінських процесів, так чи інакше, приводять до ключового поняття в управлінні підприємством – до управління персоналом. Тому, не менш важливою метою в процесі аналізу управління підприємством є оцінка діючої системи управління персоналом для підготовки рішень у області кадрової політики і підвищення конкурентоспроможності компанії [5].

Управління персоналом – ключовий чинник конкурентоспроможності.

Процес попереднього аналізу управління персоналом включає достатньо тривалі, але необхідні процедури:

- проведення експертної оцінки поточного стану кадрових процесів на підприємстві (середній вік, вік по професійних і кваліфікаційним групам, освітній рівень, рівень підготовки і перепідготовки персоналу і т.д.);

- аналіз і проведення експертної оцінки діючої системи управління персоналом (положення про персонал, про структурні підрозділи, посадові інструкції, положення про оплату, преміювання), визначення відповідності системи документаційного забезпечення управління персоналом завданням і потребам виробничо-економічної діяльності підприємства;

- аналіз кадрового складу (професійно-кваліфікаційний склад робітників підприємства, мотивація до трудової діяльності, взаємини в колективі, соціальне партнерство, пенсійне забезпечення і інші соціальні пільги, допомога і т.д.);

- визначення сильних сторін людських ресурсів і власних потенціалів їх розвитку [4].

На основі попереднього аналізу управління персоналом розробляються рекомендації і пропозиції керівництву підприємства для оптимізації системи управління персоналом. Одним з найбільш дієвих методів оптимізації є проведення кадрового аудиту [3].

Таким чином, вирішення проблем підприємства в питаннях управління збутом, постачанням і персоналом у результаті представляє систему рішень комплексу взаємозв'язаних конкретних проблемних ситуацій. І лише коли проблемна ситуація детально «розчленована» для кінцевого аналізу, можна зробити конкретні висновки по її принциповому рішенню. У результаті відповідно до вибраної стратегії поведінки підприємства визначається взаємопов'язана система, що складається з окремих складових:

1. Постачальницько-збутової політики: вибір маркетингової стратегії і тактики на всьому протязі від появи продукції до її продажу, після продажного

обслуговування; моніторинг оперативної інформації про ринок; створення збутової мережі.

2. Виробничо-технологічної і інноваційної політики: мінімізація витрат виробництва; приведення якості продукції у відповідність із вимогами споживачів; створення оптимальної системи забезпечення сервісних служб.

3. Цінової політики: встановлення цін на продукцію підприємства в рамках політики управління її збутом в цілях досягнення найбільш вигідних об'ємів продажів, середніх витрат на виробництво і оптимального рівня прибутку.

4. Фінансової політики: аналіз і планування грошових потоків; вибір стратегії залучення зовнішніх ресурсів; управління дебіторською і кредиторською заборгованістю; контроль і управління витратами.

5. Інвестиційної політики: визначення загального об'єму інвестицій підприємства і способів раціонального використання накопичень, поєднання різних джерел фінансування; програма залучення позикових засобів.

6. Кадрової політики: формування ідеології і принципів кадрової роботи; планування ротацій, залучення, відбір і вивільнення працівників [1-2].

Література:

1. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. - Вид. 2-ге, виправл. і допов. - К.: Центр навч. л-ри, 2015. - 532 с.

2. Стивенсон В. Дж. Управление производством: пер. с англ. / В. Дж. Стивенсон. - М. : ЗАО «Изд-во Бином». - 2012. - 926 с.

3. Сумець О.М. Основи операційного менеджменту / О.М. Сумець. - К.: Професіонал. - 2015. - 414 с.

4. Ханна М.Д. Управління виробництвом з метою задоволення споживача / М.Д. Ханна. - К. : ЗАТ «Віпо». - 2013. - 225 с.

5. Чейз Р.Б. Производственный и операционный менеджмент : пер. с англ. - 10-е изд. / Р.Б. Чейз, Ф.Р. Джейкобз, Н.Дж. Аквилано. - М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. - 1184 с.

Віхляєва Н.В., асистент
кафедри менеджменту та оподаткування
Національного Технічного Університету
«Харківський Політехнічний Інститут»

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СФЕРІ ЕНЕРГОГЕНЕРАЦІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ ОСНОВ КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Інноваційним процесам належить визначальна роль в економіці держави взагалі та в енергетичному секторі зокрема. Сьогодні інноваційний напрям розвитку є базовою стратегією для бізнесу, де знання разом з соціальним капіталом створюють конкурентні переваги окремих країн та регіонів в більшому ступеню, ніж їх природні ресурси. Інноваційні процеси стають головним джерелом економічного зростання, особливо в контексті сучасної парадигми сталого розвитку та обмеженості природних ресурсів (в тому числі і енергетичних). Таким чином інші резерви розвитку, окрім якісних технологічних та організаційних змін, знайти важко.

На процес формування і подальшого розвитку інноваційних можливостей енергогенеруючих компаній впливає широкий спектр зовнішніх і внутрішніх факторів виробничого, кадрового, науково-технічного і маркетингового характеру: стратегія розвитку; економічна політика; управління персоналом; управління інноваціями; наукові дослідження; технічне співробітництво; залучення інвестицій; розробка інновацій; модернізація виробництва; виробнича кооперація; виробництво продукції; прибуток організації.

Аналіз існуючих моделей економічних систем і процесів свідчить про те, що переважна більшість з них являє собою математичні моделі. При цьому розробка цих та інших моделей наочно демонструє, що практична ефективність моделі визначається не тільки зворотною залежністю між її простотою і складністю системи, але і має обмеження по самій складності цієї моделі.

Подолання цієї обмеженості особливо актуально зараз, коли економіка України знаходиться в зоні макро- і мікроекономічної нестабільності, коли підвищується невизначеність і ризикованість інноваційних процесів, в результаті чого зменшуються можливості оцінки та прогнозу розвитку вітчизняної енергетики.

Залежно від обліку різних факторів (часу, способів його подання у моделях, випадкових факторів і т. ін.), можна виділити такі класи моделей:

- статистичні і динамічні;
- дискретні і безперервні;
- детерміновані і стохастичні.

Аналіз існуючих принципів та підходів до моделювання наочно демонструє необхідність розробки особливої методології моделювання при побудові моделей інноваційного розвитку енергогенеруючих компаній. При цьому кожна така модель має бути, на нашу думку, адаптованою до специфіки роботи даної галузі, до стану її поточного інноваційного розвитку.

Для таких цілей найбільш адекватним виступає досить новий підхід – побудова когнітивних моделей, який застосовується для аналізу слабоструктурованих проблем, які виникають у процесі функціонування складних систем. Когнітивне моделювання дозволяє «вбудовувати» різні системні прийоми і методи в єдину програму досліджень і тим самим знімати протиріччя, які зазвичай виникають при узгодженні і стикуванні результатів дослідження різних аспектів розвитку складної системи.

Особливістю методу когнітивного моделювання, що відрізняє його від традиційних методів, є те, що завдяки використанню лінгвістичних змінних і нечітких алгоритмів він дозволяє ефективно вивчати поведінку складних систем, які не підлягають точному математичному аналізу.

У когнітивній моделі інформація про систему надається у вигляді набору понять, поєднаних причинно-наслідковим зв'язком – так званою «когнітивною картою», яка відображає суб'єктивні думки експертів про закони і

закономірності, що властиві модельованій системі, це репрезентація уявлення зв'язків, яке існує між атрибутами в даній предметній сфері.

Такий підхід до створення когнітивної карти оцінки інноваційних можливостей складається з наступних етапів:

1) виявлення і ранжування факторів, що впливають на формування і розвиток інноваційних можливостей;

2) інтерпретація впливу (відсутній, мінімальний, слабкий, середній, значний, максимальний);

3) визначення причинно-наслідкових зв'язків між даними факторами та класифікація ступеня (сильний, середній, слабкий) впливу;

4) побудова когнітивної карти оцінки інноваційних можливостей.

На підставі побудови когнітивної карти формується когнітивна матриця, яка містить показники інтенсивності впливу, отримані експертним методом.

На основі даних аналізу когнітивної карти інноваційних можливостей можна виділити найбільш значущі концепти:

1. «Стратегія розвитку». Формування і подальша реалізація ефективної стратегії інноваційного розвитку з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів, задіяння механізмів технологічного передбачення, моніторингу та оперативної корекції сприяє підвищенню інноваційних можливостей енергогенеруючої компанії.

«Економічна політика». Дана обставина передбачає прийняття продуманих і зважених управлінських рішень у фінансовій та економічній діяльності організацій з урахуванням глибокого аналізу впливу стратегічних факторів інноваційного розвитку.

«Управління персоналом». Концепт має середній за силою вплив на систему і схильний до адекватного впливу з боку системи; характеризується значною стійкістю.

«Наукові дослідження». Концепт має суттєвий вплив на систему і відчуває незначний вплив з боку інших концептів. Активізація і результативність

наукових досліджень позитивно впливають на підвищення інноваційних можливостей енергогенеруючих компаній.

«Розробка інновацій». Концепт впливає на систему і відчуває вплив економічної політики. Поряд з концептом «стратегія розвитку» цей концепт є одним з ключових факторів успішної та результативної економічної діяльності.

«Прибуток організації». Концепт впливає на систему і відчуває максимальний вплив з боку процесу створення інновацій. Цей концепт можна розглядати як загальний результат роботи організацій, а також як ключовий фактор, який впливає на широкий спектр концептів діяльності, здатний суттєво змінити напрямки стратегічного розвитку у довгостроковій перспективі.

Таким чином, ми можемо говорити про те, що будь-які зміни у зовнішньому середовищі, а також всередині організації можуть бути змодельовані у когнітивній карті за допомогою широкого спектру способів, основними з яких є: зміна значення впливу окремих концептів на інші концепти; додавання або скорочення певних концептів і зв'язків між ними; зміна сили і знака спрямованості впливу між концептами; створення нових контурів впливу між концептами, що збільшують або зменшують дисонанс системи.

Залежно від цілей і завдань проведених досліджень алгоритм методу когнітивного моделювання необхідно коригувати. Проведення експрес-аналізу інноваційних можливостей не вимагає повного і всебічного дослідження. При виборі ж стратегічних напрямків діяльності компанії необхідно, навпаки, залучення широкого спектру інструментів оцінки інноваційних можливостей.

Слід зазначити, що результати, отримані в ході проведення аналізу когнітивних карт, не слід перебільшувати, оскільки по суті цей метод слід розглядати як інструмент підтримки прийняття управлінських рішень. Ефективність застосування даного методу значно підвищується, коли керівництво компанії має реальні важелі для оперативного впливу на модельовану систему, оскільки на підготовку прийняття рішень витрачаються значні інтелектуальні та матеріальні ресурси.

Застосування методу когнітивного моделювання з метою оцінки інноваційних можливостей енергогенеруючих компаній є досить гнучким і ефективним інструментом підтримки прийняття рішення по стратегічним напрямкам їх розвитку.

Література:

1. Балдин К.В. Математические методы и модели в экономике: Учебник / К.В. Балдин, В.Н. Башлыков, А.В. Рукусуев. – М.: Флинта, МПСИ, 2012. – 328с.
2. Коваленко О. В. Інноваційні процеси – ключовий фактор розвитку енергетики / О. В. Коваленко. – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=2596>
3. Федотова О. С. Когнитивное моделирование как метод познания и изучения объекта в научных исследованиях // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2015. – № 4. Ч. 2. – С. 199-202.
4. Віхляєва С. І. Методичний підхід до вибору інструментів державної підтримки електроенергетичної галузі / С. І. Віхляєва, Лі Чао // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків: НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С. 98-105.
5. Макогон Ю. В. Інновації в сфері енергетики на підприємствах України / Ю. В. Макогон // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". – 2016. – № 13. – С. 479-486.
6. Олексюк В. М. Енергетичні інновації як фактор досягнення енергетичної незалежності економіки України / В. М. Олексюк. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2886>
7. Процюк Т. Б. *Реалізація інвестиційно-інноваційних проектів в енергетичному секторі України* / Т. Б. Процюк // *Європейські перспективи*. – 2014. – № 4. – С. 168-171.
8. Моделювання складних систем : Монографія / За заг.ред. Соловйова В.М. – Черкаси: Брама, видавець Третьяков О. М., 2015. – 354 с.

Власенко В.В., студентка

Національного авіаційного університету

Білявський В.М., доцент, к.е.н.

Національного авіаційного університету

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток вітчизняної промисловості є однією із актуальних проблем сьогодення. Її вирішення полягає в подоланні несприятливого інвестиційного клімату, який склався на вітчизняному ринку.

Для подолання негативних тенденцій в економіці України (росту інфляції, низьких темпів ВВП та обсягів виробництва), необхідно збільшити інвестицій в промисловий сектор економіки. Неналежна державна політика в сфері залучення інвестицій призвела до утворення на підприємствах великого обсягу фізично зношених і морально застарілих машин та обладнання, що є причиною низької конкурентоспроможності продукції на світовому ринку.

Подолання економічної кризи можливо через становлення і розвиток конкурентоспроможного виробництва, для створення та розвитку якого необхідні інвестиції у реальний сектор економіки, які наразі, відсутні на промислових підприємствах, що створюють додаткові складнощі у залученні нововведень. Тому інвестиційна привабливість підприємства є наріжною системою економічних відносин між суб'єктами господарювання з приводу ефективного розвитку бізнес-процесів. Для більш ґрунтовного дослідження даної проблематики слід дати визначення терміну – інвестиційна привабливість підприємства під яким слід розуміти рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства.

На інвестиційну привабливість підприємства впливає сукупність різних внутрішніх та зовнішніх факторів. До перших можна віднести конкретні результати роботи підприємства, а саме:

- фінансовий стан підприємства, який може бути оцінено за допомогою таких критеріїв, як показники: фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, рентабельності та ділової активності;
- організаційна структура підприємства також може впливати на інвестиційну привабливість досліджуваного підприємства.

В якості зовнішніх факторів виступають ті чинники, які не є результатом діяльності, безпосередньо, самого підприємства, а утворюються в зовнішньому середовищі. До основних з них відносять інвестиційну привабливість території, що включає: рівень розвитку законодавчої бази, антикорупційну діяльність та економічну ситуацію в країні, а також наявність кадрового потенціалу, розвиток фінансового середовища та рівень розвитку інфраструктури.

Тому головним критерієм інвестиційної привабливості підприємства може виступати висока рентабельність. Для того, щоб розраховуватися зі своєю поточною заборгованістю, підприємство повинно ефективно здійснювати власну господарську діяльність. Поряд з високою рентабельністю до критеріїв інвестиційної привабливості організації можна також віднести: частку ринку, стан і технологічний рівень виробничого потенціалу, рівень спеціалізації, кваліфікації персоналу, рівень конкурентоспроможності, розмір матеріальних і нематеріальних активів та стійкість фінансового стану (платоспроможність, джерела фінансування та ступінь залежності від кредитних ресурсів).

Для фінансування власних інвестиційних проектів топ-менеджменту підприємства, слід використовувати комплекс заходів для підвищення інвестиційної привабливості. Так, для підвищення привабливості підприємствам важливо оновлювати технології, які застосовуються в операційному процесі, постійно вдосконалювати та модернізувати технологічне обладнання та виводити нові види продукції на ринок. Тому

одним із фундаментальних завдань залучення інвестицій на підприємство є підвищення ефективності його господарської діяльності (див. рис. 1).

Діагностика підприємства дає можливість: визначити наявні ресурси і потенціал підприємства для впровадження відповідних заходів; виявити сильні і слабкі сторони господарської діяльності підприємства; встановити можливі інвестиційні ризики при фінансуванні підприємства та виробити заходи щодо підвищення його інвестиційної привабливості.



Рис. 1. Заходи підвищення інвестиційної привабливості підприємства

Постійний моніторинг інвестиційної привабливості підприємства дозволяє: залучити інвестиційні ресурси у необхідному обсязі, підвищити рентабельність господарської діяльності, а також ввести процеси бізнес-планування, бюджетування та контролю досягнутих результатів до системи моніторингу. Розробка і реалізація даних заходів формує у інвесторів сприятливий образ про підприємство, як привабливий об'єкт інвестування, що здатен приносити прийнятний рівень доходу. Тому впровадження комплексу заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємства дає можливість прискорити процес залучення додаткових ресурсів, а також збільшити їх обсяг і знизити їх вартість.

Таким чином, підготовка підприємства до залучення нововведень – є чітко визначеним і складним процесом. В результаті реалізації якого може сформуватися сукупність заходів для підвищення інвестиційної привабливості підприємства, виходячи з характерних особливостей і сформованої кон'юнктури ринку. Необхідно відзначити, що ці заходи не потребують значних матеріальних витрат, а результатом їх реалізації є підвищення ефективності роботи підприємства.

Література:

1. Білявський В.М. Інноваційна діяльність підприємства, як фактор урегулювання платіжного балансу країни / В.М. Білявський, В.С. Руденко // Вісник Одеського нац. екон. ун-ту. — 2014. — Спецвипуск № 3. — С. 58–66.
2. Білявський В.М. Вплив автоматизованої системи на інноваційний розвиток ринку туристичних послуг / В.М. Білявський, Ю.В. Білявська // Розвиток та регулювання торгівлі, туристичного та готельно-ресторанного бізнесу на засадах кластерного підходу : матеріали XI міжнар. наук.-практ. інтер.-конф. — Х. : Харків. торг.-екон. ін-т КНТЕУ, 2015. — С. 101–102.
3. Білявський В.М. Інноваційна діяльність як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства / В.М. Білявський, Ю.В. Білявська // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні : матеріали VIII міжнар. наук.-практ. конф. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. — С. 30–31.

4. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посіб. / А.П. Дука. — К. : Каравела, 2012. — 432с.
5. Сазонець І.Л. Інвестування : підруч. / І.Л. Сазонець, В.А. Федорова. — К. : Центр учбової літ-ри, 2011. — 312с.

Возняк М.Ю., *магістрант,*
кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Українська академія друкарства

Малярчук І.І., *к.е.н., доц.*
кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Українська академія друкарства

АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Темпи розвитку сучасного бізнесу прискорюються, вдосконалюються системи взаємовідносин та розрахунків між компаніями, з'являються нові види та сфери діяльності. Сучасний ринок вимагає такого підприємства, яке з легкістю буде лобіювати свої інтереси серед величезної кількості конкурентоспроможних установ. Одним із аспектів конкурентоспроможності підприємства на ринку є його спосіб ведення бізнесу в умовах забезпечення соціальної відповідальності.

Для побудови у сучасному суспільстві конкурентоспроможного підприємства, здатного до отримання найвищих прибутків, необхідно максимально використовувати аналітичні можливості фінансової звітності. Це задовольнятиме потреби різноманітних користувачів звітності, дозволить їм достовірно оцінювати та адекватно приймати ділові рішення в умовах нестійкої економіки.

Інформаційні системи фінансового обліку підприємства дають змогу здійснювати збір і зберігання інформації, оперативну й точно передавати її за призначенням, обробляти, виявляти відхилення від прогнозних показників, проводити аналіз даних. На їх підставі для зовнішніх та внутрішніх

користувачів фінансового обліку з'являється можливість ефективно планувати господарську діяльність, поетапно здійснювати систематичний аналіз цієї діяльності, координувати та своєчасно вносити відповідні корективи, відстежуючи зміну умов зовнішнього середовища.

Фінансова звітність виступає поєднуючою ланкою між підприємством і зовнішнім середовищем. Метою надання підприємством звітності зовнішнім користувачам в умовах ринку є одержання додаткових фінансових ресурсів на фінансових ринках.

Нестабільність на фінансових та інвестиційних ринках спостерігається як в Україні, так і за кордоном, що ставить інвестора перед жорстким вибором щодо вкладення вільних коштів в цінні папери, фінансові інструменти, банк чи бізнес. Звіт про фінансові результати підприємства надасть можливість правильно обрати об'єкт інвестицій, побачити зміни, що відбулися у складі власного капіталу протягом звітного періоду, вкаже на причини, що привели до таких змін, дозволить чітко і швидко проаналізувати рух власного капіталу.

Згідно ст. 6 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансова звітність забезпечує інформаційні потреби користувачів щодо: придбання, продажу та володіння цінними паперами; участі в капіталі підприємства; оцінки якості управління; оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання; забезпеченості зобов'язань підприємства; визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу; регулювання діяльності підприємства; інших рішень.

На основі звітності складається фінансовий план підприємства на наступний рік, приймаються відповідні рішення про ціноутворення тощо. У процесі аналізу балансу вивчається й діагностується фінансова рівновага підприємства, спостерігається за її поведінкою. За допомогою ліквідних засобів управлінці мають можливість вчасно погашати свої борги у встановлені терміни, а також підтримувати функціональну рівновагу між джерелами і зобов'язаннями, забезпечуючи стабільність перших і цільовий напрям других. У даному випадку має місце використання двох різних підходів, які

застосовуються у фінансовому аналізі: аналіз ліквідності та функціональний аналіз роботи підприємства.

Метою складання звіту про фінансові результати є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про доходи, витрати, прибутки і збитки від діяльності підприємства за звітний період. Аналізуючи звіт про фінансові результати, управлінці дають оцінку чистому прибутку (збитку), з'ясовують причини його позитивних чи негативних змін. Фактори, що вплинули на прибуток, розкриває детальний аналіз статей доходів і витрат. При дослідженні позитивної динаміки прибутку аналіз причин дозволить спрямувати зусилля на подальше зростання результатів діяльності підприємства.

Важливим моментом аналізу звіту про фінансові результати є аналіз доходів і витрат неопераційної діяльності. Так, наявність фінансових доходів, доходів від участі в капіталі, інших доходів на підприємстві, а також позитивна їх динаміка свідчить про високий ступінь диверсифікації діяльності підприємства на ринку, що забезпечує додаткові джерела доходів і є своєрідним захистом від операційних збитків.

Користуючись звітом про рух грошових коштів на підприємстві, протягом звітного періоду користувачі розкривають рух коштів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. Аналіз цього звіту дає змогу виявити, як змінився обсяг грошових коштів на підприємстві, які причини цього факту, яким чином керувати подальшою господарською діяльністю, щоб отримати максимальний ефект.

Крім відкритої для зовнішніх користувачів, існує ще й закрита звітність. Вона задовольняє інтереси власника, її призначення – забезпечити ефективне управління внутрішніми підрозділами, прийняття оперативних рішень. Це досягається шляхом створення системи внутрішньогосподарського або управлінського обліку. Розроблення алгоритму ефективного управлінського рішення, що забезпечує широку, узгоджену, орієнтовану на ринок та інвесторів інформаційну базу для визначення тенденцій розвитку, підтримки і прийняття

оптимальних ділових рішень реально здійснювати завдяки системі фінансового обліку на підприємствах.

Література:

1. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С. Ф. Голов — К. : ЦУЛ, 2007. — 522 с.

2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : Закон України № 966-ХІУ від 16.07.1999 р. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

3. Снеговая Е.В. Прийняття управлінських рішень на основі аналізу фінансової звітності [Електронний ресурс] / Е.В. Снеговая. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_NPN_2009/Economics/46450.doc.html

Волинець К. М., студентка

Східноєвропейського національного університету

імені Лесі Українки

Науковий керівник: Стащук О.В., к.е.н., доцент

Східноєвропейського національного університету

імені Лесі Українки

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У сучасних умовах економіка України активно розвивається у зв'язку з інтеграцією у світовий економічний простір. Цей процес зумовлює необхідність пошуку для вітчизняних підприємств нових способів функціонування та методів ведення діяльності. Ефективність діяльності будь якого підприємства залежить від доцільно підібраної стратегії управління капіталом. У зв'язку з цим зростає роль процесів, пов'язаних з вдосконаленням системи управління капіталом підприємства, зокрема його формування та використання, оскільки створення та розвиток необхідної фінансової ресурсної бази є важливою

умовою сталого економічного розвитку як підприємства, так і економіки країни в цілому.

Капітал є одним з фундаментальних понять економічної науки, його змістове наповнення є відображенням процесу еволюції самої науки [1]. У свою чергу, капітал підприємства є основним показником його ринкової вартості, що залежить від об'єктивних чинників, таких як: масштаб цін в економіці країни і ряд макроекономічних показників, та суб'єктивних чинників – облікової політики самого підприємства.

Управління капіталом являє собою систему методів та принципів розробки і реалізації управлінських рішень, які пов'язані з оптимальним формуванням капіталу з різних джерел та забезпеченням ефективного його використання у господарській діяльності підприємства[2]. Тобто, метою управління капіталом є максимізація ефекту від вкладених грошових коштів та мінімізація витрат.

Управління капіталом підприємства повинно вирішувати такі основні завдання[4]:

1. забезпечувати фінансову рівновагу підприємства у процесі його функціонування та розвитку;
2. забезпечувати максимально можливу дохідність капіталу;
3. формувати достатній обсяг капіталу, з метою забезпечення економічного розвитку підприємства;
4. мінімізувати фінансові ризиків, пов'язані з використанням капіталу
5. забезпечувати фінансову гнучкість підприємства;
6. забезпечувати своєчасне реінвестування капіталу.

У сучасних умовах господарювання на фінансову стійкість підприємства значним чином впливає співвідношення власного та позикового капіталу. Фінансово стійким можна назвати підприємство, діяльність якого фінансується в основному за рахунок власного капіталу. Проте, фінансування підприємства лише з внутрішніх джерел викликає низку проблем. Вони зумовлені тим, що власний капітал обмежений у розмірах, а суб'єкти, які вклали свої кошти у

підприємство, зацікавлені у виплаті дивідендів, що може стати причиною відтоку коштів та перешкодою для стратегічного розвитку підприємства.

У свою чергу, залучення позикового капіталу дає підприємству ряд переваг, дозволяє до покращити фінансовий стан. Проте, неефективне використання позикового капіталу може зумовити негативний ефект, який проявляється у зниженні платоспроможності підприємства і навіть банкрутстві. Значний об'єм залучених коштів зумовлює залежність підприємства від кредиторів, що призводить до нестабільного фінансового стану. Тобто, управління капіталом підприємства повинно бути спрямованим на формування вигідної структури капіталу, підтримуючи необхідне співвідношення між власним та позиковим капіталом, яке дозволить повною мірою забезпечити зростання прибутковості власного капіталу. Співвідношення різних видів фінансування може знаходитися в певному діапазоні, враховуючи фактори, що впливають на оптимальну структуру капіталу підприємства, але цей діапазон не повинен залишатися постійним, а повинен коригуватися з урахуванням змін економічної ситуації в країні та світі.

В сучасній теорії існує декілька методів оптимізації структури капіталу до найбільш розповсюджених варто віднести [1]:

1. Оптимізація структури капіталу через управління величиною ефекту фінансового левериджу. Ефект фінансового левериджу показує відсоток збільшення прибутковості власного капіталу за рахунок залучення в обіг позикових коштів. Цей метод визначає, що найбільш ефективним буде таке співвідношення власних і залучених джерел фінансування, при якому приріст чистої рентабельності власного капіталу та ефект фінансового левериджу будуть мати максимальні значення;

2. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімальної його вартості. Метод передбачає оцінку власного та позикового капіталу за окремими їх складовими, а також оцінку капіталу за його середньозваженою вартістю.

3. Оптимізація структури капіталу для мінімізації рівня фінансового ризику та строків залучення капіталу. Цей метод пов'язаний з вибором більш дешевих

варіантів фінансування різних груп активів підприємства за допомогою таких підходів:

- консервативний – використання власного капіталу і довгострокових зобов'язань для формування необоротних активів та половини змінної частини оборотних активів;

- агресивний – використання власного капіталу та довгострокових зобов'язань лише для фінансування необоротних активів;

- компромісний – фінансування необоротних активів та постійної частини оборотних активів за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань.

Недоцільно виділяти єдиний найкращий підхід до встановлення співвідношення власного і позикового капіталу, тому що для забезпечення максимальної ефективності діяльності кожне підприємство повинне самостійно визначати оптимальну структуру джерел фінансування.

До основних етапів здійснення оптимізації капіталу підприємства слід віднести [3]:

1. визначення потреби в оптимізації капіталу, встановлення її мети;
2. формування інформаційної бази для процесу оптимізації;
3. оцінка стану та ефективності використання капіталу;
4. здійснення заходів з оптимізації капіталу за обраним критерієм;
5. перевірка оптимізованої структури капіталу;
6. формування висновків щодо проведених дій.

Отже, ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від рівня розвитку та вдосконалення системи управління структурою капіталу, оскільки необхідний обсяг фінансових ресурсів є важливою умовою сталого економічного зростання. Сучасна система управління капіталом підприємства повинна забезпечувати поточну фінансову стійкість підприємства, поточну фінансову ефективність його використання капіталу та можливості мінімізації ризиків діяльності. Для того, щоб забезпечити ефективне управління капіталом підприємства у ринкових умовах необхідно враховувати різні економічні

оптимізаційні моделі, світовий досвід їх використання та на основі проведеного аналізу визначати оптимальну структуру капіталу окремого підприємства.

Література:

1. Золотаренко В.О. Функціонально%структурна модель управління структурою капіталу підприємства / В.О. Золотаренко // Управління розвитком. — 2011. — № 1 (98). — С. 147—150.

2. Масюк Ю.В. Особливості оптимізації управління капіталом в умовах кризи / Ю.В. Масюк, Л.І. Бровко // Науковий вісник Ужгородського університету. — 2011. — Спецвипуск 33. — Ч. 2. — С. 181—185.

3. Алексеєнко Л.М. Управління структурою капіталу підприємства / Л.М. Алексеєнко, Д.М. Любінецький // Наука й економіка. — 2011. — № 2 (22). — С. 132-136.

4. Машлій Г. Модель управління капіталом підприємства та сучасні тенденції його формування / Г. Машлій, О. Мосій // Галицький економічний вісник. — 2012. — № 1 (34). — С. 43–49.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ

В умовах системної кризи національної економіки кожне підприємство відчуває потребу в нестачі вільних грошових ресурсів. Перед підприємством постає завдання залучення додаткових джерел фінансування таких як інвестиції. Інвестиційна привабливість підприємства визначається його конкурентоспроможністю, стрімким економічним зростанням, стабільними економічними показниками господарської діяльності, наявністю стратегічного планування, антикризового менеджменту та ефективності використання всіх наявних ресурсів (фінансових, матеріальних, технічних, інтелектуальних). Взагалі інвестиції виступають важливим джерелом розвитку підприємства, певної галузі та країни в цілому.

Дослідженням інвестиційної привабливості займались багато вітчизняних та зарубіжних вчених: І.А. Бланк, Т.В. Майорова, Е.Ю. Терещенко, О.В. Коник, В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро та інші. Незважаючи на значну кількість фахових праць єдиного визначення інвестиційної привабливості та основних чинників, що її характеризують досі не існує. Тому є необхідним дослідження даної проблеми.

Інвестиційна привабливість підприємства на думку І.А. Бланка – це характеристика переваг та недоліків підприємства з використанням системи показників рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності, оборотності капіталу та активів (якщо акції передбачаються вперше), а також рівня віддачі акціонерного капіталу, балансової вартості однієї акції та ін. (якщо акції тривалий період обертаються на фондовому ринку) [1].

Т.В. Майорова [2] вважає, що поняття «інвестиційна привабливість» тотожне поняттю «інвестиційне підприємництво». На її думку, чим вище

ефективність інвестицій, тим вищий рівень інвестиційної привабливості. Але це суперечливий висновок, оскільки ефективність можна отримати через деякий час і не завжди в матеріальному вигляді.

Інвестиційна привабливість підприємства - сукупність показників, які, з одного боку, відображують внутрішнє та зовнішнє інвестиційне середовище підприємства, а з іншого – показники, що відображають інтереси суб'єктів інвестиційного процесу [3].

Колектив авторів вважає, що інвестиційна привабливість підприємства - результати фінансового аналізу діяльності підприємства за показниками фінансової стійкості, прибутковості, ліквідності активів, оборотності активів та ін. (з точки зору потенційних інвестицій у вигляді як капітальних вкладень, так і фінансових інвестицій) [4].

На нашу думку інвестиційна привабливість підприємства визначається доцільністю здійснення інвестицій, це визначається за допомогою системи основних показників оцінки інвестиційної привабливості підприємства (рис. 1).

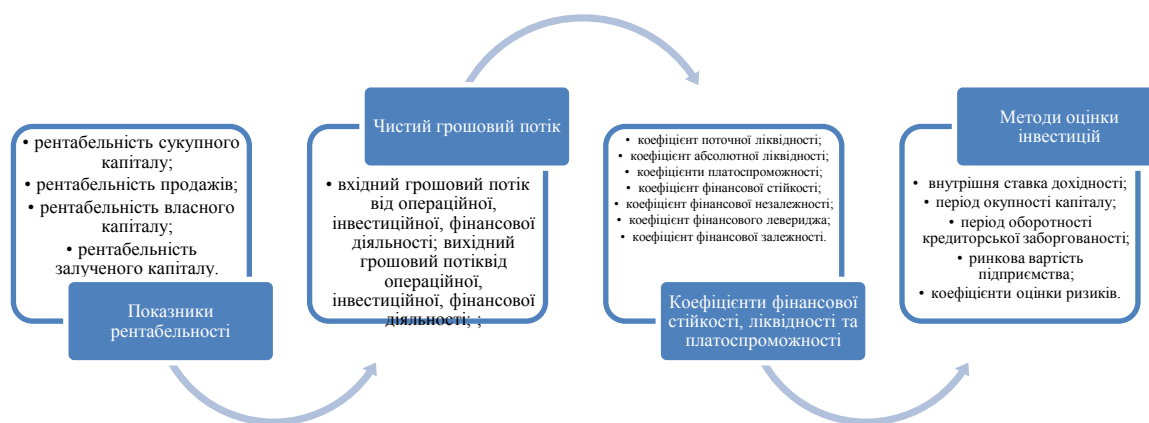


Рис.1. Система основних показників оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Управління інвестиційною привабливістю підприємства включає:

– забезпечення конкурентоспроможності продукції і підвищення її якості;

- оновлення матеріального-технічної бази виробництва;
- забезпечення необхідною кількістю і якістю сировини;
- ефективного використання робочого часу працівника виробництва;
- підвищення кваліфікації працівників.

Можна виділити основні функції управління інвестиційною привабливістю підприємства: планування, організація, мотивація, оцінка і контроль, аналіз, координація. Чітке і послідовне виконання перерахованих функцій у рамках здійснення управлінського циклу дозволить забезпечити безперервність і ефективність процесу управління. Критерієм останньої є здатність системи управління досягати поставлених цілей щодо забезпечення інвестиційної привабливості підприємства [5].

Управління інвестиційною привабливістю підприємства є складним процесом, оскільки інвестор вкладає кошти в ті проекти де є найбільша віддача і найвищий потенціал фінансового розвитку. Інвестиційно привабливе підприємство є конкурентоспроможним, має високі показники ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності, використовує новітні методи управління та є успішним у певному сегменті ринку.

Література:

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И. А. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність [навчальний посібник] / Майорова Т.В. – К. : «Центр навчальної літератури». - 2006. – 376 с.
3. Терещенко Э. Ю. Сущность инвестиционной привлекательности субъектов реального сектора экономики / Э. Ю. Терещенко, О. В. Коник // Економіка і організація управління. – 2010. – № 1(7). – С. 72–80.
4. Управление инвестициями / [В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро и др.]. – М. :Высш. шк., 1998. – Т. 1. – 416 с.
5. Пилипенко О. І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик / О. І. Пилипенко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 1(13). – С. 324-330.

Гарасим Т.С., студентка

НУ «Львівська політехніка»,

Гальків Л.І., д.е.н., професор кафедри МО

НУ «Львівська політехніка»

ДІЯЛЬНІСТЬ ЛЬВІВСЬКОГО ПРОФЕСІЙНОГО КОЛЕДЖУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО СЕРВІСУ ТА ТУРИЗМУ

Будь-яка діяльність, особливо професійна, виступає можливістю максимальної реалізації особистістю власних потреб, прагнень та інтересів. Розвиток потреб особистості у професійній сфері відбувається під впливом різноманітних факторів, а задоволення стає можливим завдяки ефективній професійній діяльності. Особливо важливу роль у мотивації персоналу відіграє можливість всебічної професійної самоактуалізації, оскільки професійні досягнення є результатом не лише здібностей та знань, але і бажанням та можливістю застосувати їх удосконалення для подальшого застосуванні на практиці [1, с.12].

Професійну освіту і підготовку відносять до секторів економіки, що найшвидше розвиваються в багатьох країнах[2, с.5]. Це зумовлено низкою причин. Зокрема, система профтехнічної освіти сприяє попередженню потенційних втрат людського капіталу фінансово вразливих у домогосподарствах [3, с.5], забезпечує соціально-економічні потреби суспільства й особистості, стабілізує ринок праці, активує розвиток бізнесу.

Однією з найвимогливіших до належних професійних навиків втрудового потенціалу, на нашу думку, є сфера послуг. Відтак, діяльність закладів професійної освіти, зорієнтованих на цю сферу, не перестає бути предметом суспільного інтересу.

Визначне місце на ринку освітніх послуг Львівщини посідає державний заклад освіти – Львівський професійний коледж готельно-ресторанного сервісу та туризму (ЛПКГРСТ), який здійснює підготовку робітничих кадрів та

молодших спеціалістів для галузей торгівлі, закладів харчування, комерційних структур, готелів, туристських фірм. Він позиціонується як «маленький куточок Європи», де система навчання спрямована на формування висококваліфікованих професійних вмінь і навичок, що ґрунтуються на сучасних спеціальних знаннях практики бізнес-процесів. Цьому сприяє високий рівень педагогічної компетентності викладацького персоналу, практичне застосування ними новітніх досягнень психолого-педагогічних наук, передових технологій у туристці та готельно-ресторанній сфері.

У структурі кадрового забезпечення навчально-виробничого процесів ЛПКГРСТ домінують майстри виробничого навчання і викладачі. На початок 2016-2017 навчального року у закладі працювали 104 педагогічних працівники, з яких керівних кадрів – 5 осіб; старших майстрів – 3 особи; викладачів – 49 осіб; майстрів -13; загально-професійної підготовки – 3 особи; природничо-математичної підготовки – 7 осіб; суспільно-гуманітарної підготовки – 11 осіб; викладачі фізичної підготовки – 3 особи, методисти – 2 особи, соціальний працівник – 1 особа, вихователі - 6 осіб, керівник фізичного виховання – 1 особа.

За понад 50-літню діяльність на ринку освітніх послуг заклад підготував понад 50 тис. працівників у сфері сервісу. Велика когорта випускників нині посідає керівні посади в індустрії туризму та у готельно-ресторанному бізнесі.

Формування контингенту ЛПКГРСТ здійснюється згідно з правилами прийому, на підставі договорів між навчальним закладом та працедавцями згідно з потенційними можливостями навчального закладу та ліцензованим обсягом прийому. На тлі зменшення кількості професійних навчальних закладів Львівщини й скорочення у них контингенту учнів, ЛПКГРСТ розширює свою діяльність (табл. 1). При цьому, зростає кількість і частка осіб, які навчаються на платній основі. Ще одна позитивна тенденція – збільшення кількості та частки молодших спеціалістів.

Учнівський контингент ЛПКГРСТу 2013-2017 рр.

Показники	станом на 1.09					Зміна у 2017 р. щодо 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Кількість учнів, осіб	553	584	614	576	610	57
Навчаються на платній основі, осіб	12	23	18	21	20	8
Частка осіб, що навчаються на платній основі, %	2,2	3,9	2,9	3,6	3,3	1,1
Кількість молодших спеціалістів, осіб	15	18	12	11	23	8
Частка молодших спеціалістів, %	2,7	3,1	2,0	1,9	3,8	1,1

Середньорічний контингент навчального закладу упродовж останніх трьох років становив понад 900 учнів. Із них 94% учнів навчаються з інтегрованих та технологічно складних професій.

Освітній процес у ЛПКГРСТ знаходиться у стані безперервного вдосконалення й модернізації. Рушійною силою новітніх перетворень є розвиток міжнародної діяльності шляхом налагодження й ефективного підтримання постійних робочих контактів з іноземними посольствами, представництвами міжнародних організацій; участі у міжнародних проектах (конференціях, виставках, семінарах); організації стажування учнів у кращих закладах ресторанного та готельного господарства; налагодженні ефективного освітнього й культурного обміну викладачами й учнями з метою підвищення їх професійного рівня; заходів зі ствердження позитивного іміджу закладу та України, поширення інформації про досягнення трудового колективу.

ЛПКГРСТ, спільно із Івано-Франківським технікумом ресторанного сервісу і туризму, Національним університетом харчових технологій, Київським професійно-педагогічним коледжем імені А. Макаренка, залучений до Канадсько-українського проекту «Навички для працевлаштування» (2012-2016). В рамках цього проекту здійснюється підготовка викладачів, майстрів виробничого навчання професії «Агент з постачання» і спеціальності «Комерційна діяльність», осучаснення навчальних програм, зміцнення

партнерських зв'язків із роботодавцями. Згідно українсько-німецької угоди про співробітництво у 2014 р. на базі ЛПКГРСТ реалізовано проект Гортс та Рогуща «Започаткування і розвиток власної справи».

Упродовж останніх п'яти років заклад практикував закордонні стажування та освітні програми, долучаючись до бізнес-середовища Франції, Польщі, Італії, Словаччини, Туреччини, Німеччини. Навчаючи сучасних європейських технологій, сировинної бази, обладнання, новітніх тенденцій в обслуговуванні, учні ознайомлюються з культурою та звичаями європейських країн, розширюють свої компетентності та отримують новий професійний досвід. У табл. 2 систематизовано дані про стажуванняучнів у Франції.

Таблиця 2

Характеристика міжнародних стажувань учнів ЛПКГРСТ у Франції

Підприємство	Посада	Кількість, осіб	Період часу
Вілла Дюфльо, м.Перпеньян	Покоївка, офіціант, кухар	12	2012-2016
Готель «ЛенклоЛауріяРозес», м. Кабрієр	Кухар, офіціант	16	2013-2016
Готель «Бест Вестерн», м.Узес	Офіціант	14	2013-2016
Готель «Льо Пік Блян», Альпи	Кухар, офіціант	32	2014-2016
Готель «Льо Пік Блян», Альпи	Кухар, офіціант	32	2015-2016
Готель «Самовар», Альпи	Кухар, офіціант	7	2015-2016

Позитивні ефекти від реалізації міжнародних проектів полягають у корегуванні навчальних програм ЛПКГРСТ відповідно до реалій інноваційних і самобутніх закладів рекреаційної сфери; у набутті компетенцій щодо організаційв цих закладах бізнес-процесів, специфікісервісу, технологій, сировинної бази, обладнання. Також навчальних заклад у процесі міжнародної співпраці збагатився цікавими фото- та відеоматеріалами, навчальною літературою, методичними розробками щодо проведення семінарів-практикумів, майстер-класів та ін.

Література:

1. Мельман В.О. Мотиваційні фактори системи навчання персоналу / В.О. Мельман// III Міжнародна науково-практична конференція «Стратегія інноваційного розвитку економіки: бізнес, наука, освіта»: збірник матеріалів. – Харків – НТУ «ХПІ», 2011. – С. 312-315.
2. [Куценко В. І.](#) Професійно-технічна освіта – важливий чинник модернізації економіки (зарубіжний досвід) / В. І. Куценко, О. В. Гаращук // [Агросвіт](#). - 2011. - № 9. - С. 57-60.
3. Гальків Л. І. Оцінка втрат людського капіталу: теорія, методологія, практика : монографія / Л. І. Гальків – Львів : ІРД НАН України, 2011. – 444 с.

Herashchenko I.O., Ph.D. ,

associate professor of the department of production organization and personnel management

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Over the past decade, market transformations in Ukraine have led to changes in the enterprise management system that adequately respond to the external and contemporary competitive environment. Competitiveness of an enterprise as an object of management is a set of interrelated elements aimed at ensuring strong positions of competition, maintaining existing and setting new competitive advantages. In modern conditions in Ukraine, competition is intensifying, as a result of which the company managers are constantly searching for new, appropriate conditions of competition, tools and methods of managing the competitiveness of the enterprise, which makes the relevance of the study of this problem more relevant.

The so-called problem of managing the competitiveness of the enterprise becomes relevant for the business community, and the world crisis has aggravated the difficult situation in the competitive struggle of enterprises. Due to the lack of

adequate and timely pricing of the level of competitive potential, the identification of some factors of direct influence on the competitive position of the enterprise, the management ceases to develop and implement the strategy of the existence and operation of the enterprise.

Many researchers in the theory of management are engaged in the search for effective management mechanisms that would contribute to the rapid reaction of the economic entity to the change of external and internal environment, as well as adaptation to new conditions. Various aspects of theory and practice of competitiveness, as an element of management of the enterprise, are devoted to the work of such foreign scholars as A. Smith, A. Marshall, F. Edgeworth, J. Moore.

Competitiveness Management should focus on:

- neutralization or limitation of the number of negative factors of influence on the level of competitiveness of the enterprise through the formation of protection against them;
- use of positive external factors of influence for increasing and realization of competitive advantages of the enterprise;
- ensuring the flexibility of management actions and decisions - their synchronization with the dynamics of negative and positive factors of competition.

The object of managing the competitiveness of an enterprise is the level of competitiveness that is necessary and sufficient to ensure the viability of the enterprise as the subject of economic competition.

The subjects of management of competitiveness of the enterprise are a certain circle of persons who realize its purpose:

- the owner of the enterprise, which under all conditions must take an active part in the formation of the tasks of the enterprise related to its economic interests and financial possibilities;
- senior management personnel of the enterprise (director, deputy directors and managers);

- linear managers of operational units of the enterprise, which are responsible for the effective implementation of measures to ensure an adequate level of competitiveness;

- Economists-managers of consulting firms engaged on a fee-based basis for the development and implementation of a strategy for increasing competitiveness.

Recent years research in the field of strategic management shows that the competitiveness of modern enterprises depends on the level of competence of the management and its use for the effective development of the enterprise.

Enforcement of competitive advantages over competitors is connected, first of all, with the formation in the management of the idea of new possibilities of modern technologies, which requires the use of intellectual elements in an integrated information system. Therefore, the creation and use by enterprises of the information management system development potential (IMSDP) as an intellectual center is one of the most important conditions that will become an important basis for the decision of effective management decisions and development of managerial innovations of the enterprise.

IMSDP should become the intellectual center of the enterprise with a cross-cutting information environment for the accumulation and exchange of knowledge between managers who, in cooperation with virtual intelligence agents, will select a set of diverse textual and analytical information on the state of the market of products, the activity of competitors, contractors, the possibilities of improving the circulation of documents, on the execution of tasks by subdivisions and achieved the final results of the enterprises in general.

The IMSDP should be a set of intelligent agents, each of which is capable of providing information to the user. Let's consider how it is necessary to implement the procedure for providing information to the head of the company by the intellectual agent. First of all, the user must activate the program - the agent on your computer and describe the situation for which you need to take an effective management decision. The agent then connects with agents that operate on computers of other enterprise executives to obtain the information available to accomplish the task.

However, for making effective management decision, the user, that is, the manager must receive not only the necessary information, but also the results of the analysis of the specific situation and the appropriate recommendations. If necessary, the user can familiarize himself with the data and logical conclusion and make his own decision.

Thus, we can conclude that the competitiveness of an enterprise in modern conditions of management is determined, first of all, by the ability to maximally use in its interests the market situation, which has developed or can arise at a certain interval of time, for the increase of production, provision of services, turnover of goods and obtaining the maximum profit for maintaining and increasing competitiveness with the use of a limited range of resources in a particular market situation.

Геращенко І.О., к.е.н., доцент

кафедри організації виробництва та управління персоналом

Національного технічного університету

«Харківський політехнічний інститут»,

Сиротенко В.В., студент

кафедри організації виробництва та управління персоналом

Національного технічного університету

«Харківський політехнічний інститут»

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

В багатьох дослідженнях концепція конкурентоспроможності на мікрорівні розглядається як потенціал підприємства конкурувати в локальному, регіональному, національному та інтернаціональному просторах. Перш за все, це пояснюється тим, що успіх фірми знаходиться в тісному взаємозв'язку з рівнем її присутності на ринку.

Сучасні умови діяльності економічних суб'єктів в Україні характеризуються невизначеністю, тобто внутрішньою нестійкістю та достатньо обмеженою передбачуваністю поведінки інших суб'єктів економічних відносин. За таких обставин серед основних факторів конкурентоспроможності підприємства провідне місце займають: конкурентоспроможність продукції та його інноваційна діяльність. Крім того, в мінливому ринковому середовищі необхідно безперервно вдосконалювати власну продукцію й усі інші процеси на підприємстві, а також вміти адаптуватися, саме тому постійне впровадження інновацій на сучасному етапі розвитку економіки є основним засобом збереження конкурентоспроможності і невід'ємною частиною підприємницької діяльності.

Теоретичні і практичні аспекти проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємств а також вплив на них інноваційної активності досліджували такі українські вчені, як Амоша О.І., Бандур С.І, Богиня Д.П., Грішнова О.А., Дмитренко Г.А., Колот А.М., Кравченко І.С., Лібанова Е.М., Лісогор Л.С., Макарова О.В., Новікова О.Ф., Онікієнко В.В., Петрова І.Л., Пирожков С.І., Семикіна М.В., Шаульська Л.В та інші. Однак дана проблема і на сьогодні залишається відкритою.

Поняття конкурентоспроможність та інновація знаходяться в причинно-наслідковому зв'язку. В даному контексті інновація виступає причиною, а конкурентоспроможність – наслідком. Тобто продукування інновацій, застосування інноваційних методів ведення бізнесу є умовою успішної присутності підприємства на ринку [1].

З огляду на нові тенденції і проблеми якісних перетворень, для нашої країни в даний час є тільки одне рішення: стрімко підвищувати конкурентоспроможність товарів обробної промисловості завдяки поліпшенню їх споживчих властивостей, зниження споживання ресурсів, і таким чином розширити попит на них як на вітчизняному, так і світовому ринках. У зв'язку з цим економічна сутність підвищення і посилення конкурентних позицій виробництва полягає в тому, щоб безперервно удосконалювати корисні

властивості продукції, що випускається, знижувати її капіталомісткість і собівартість. Разом з тим, чим більша різниця між верхнім і нижнім межами ціни товару (з умовою збереження високих споживчих якостей), тим більше можливостей для того, щоб успішно маневрувати на ринку і, отже, вище конкурентоспроможність товару і його виробника.

Виняткове місце в сукупності чинників конкурентоспроможності займають науково-технічний рівень і якість продукції як результати активної інноваційної діяльності, яка виступає в ролі стратегічного засобу скорочення витрат виробництва і проникнення на нові ринки збуту. Надзвичайно актуальним для економіки України, значно відсталої від економік провідних країн за рівнем конкурентоспроможності, є радикальне підвищення якості товарів з метою збільшення і зміни структури експорту, зміцнення конкурентних позицій [2].

Сьогодні розвиток національної економіки має завдання підвищення конкурентоспроможності не тільки виробленої продукції, а й самих суб'єктів господарювання, регіонів і, в кінцевому рахунку, держави.

Чинниками, що забезпечують підвищення конкурентоспроможності, можна назвати:

- нормативно-правову базу, якість інститутів влади і суспільства;
- інвестиційну привабливість та інвестиційний клімат регіону;
- інноваційну активність господарюючих суб'єктів, включаючи мале і середнє підприємство;
- питому вагу конкурентоспроможної продукції, виробленої підприємствами регіону, на внутрішньому і міжнародному ринках;
- загальний стан основних фондів та інфраструктури території;
- кадровий потенціал;
- стан навколишнього середовища і дієвість системи природокористування.

Враховуючи це, далеко не повний, перелік чинників, проблема збільшення темпів зростання конкурентоспроможності економіки вимагає системного вирішення безлічі завдань і, перш за все, пошуку нових підходів і методів їх реалізації.

Світовий досвід свідчить про те, що в сучасних ринкових умовах підвищення конкурентних позицій пов'язано з переводом його економіки на інноваційний шлях розвитку.

В економіці нового типу інноваторство виступає як найважливіший інструмент конкурентної боротьби, формує позитивний імідж і покращує інвестиційну привабливість товаровиробників і регіонів. Лише інноваційно-орієнтовані регіональні підприємства, які засновують своє функціонування на реалізації останніх науково-технологічних досягнень, зможуть створювати якісні товари, що користуватимуться попитом у споживачів.

Для покращення інноваційної політики України пропонується: вдосконалити законодавчо-нормативну базу щодо регулювання інноваційної діяльності; ввести ряд диференційованих податкових пільг для підприємств залежно від їх активності в інноваційному процесі; ввести прогресивну шкалу оподаткування для венчурних підприємств; запровадити статистичну звітність малих інноваційних підприємств. Важливе значення для активізації інноваційної діяльності має розвиток мережі венчурних підприємств, невеликих за розміром, гнучких ризикових фірм, котрі створюються з метою апробації, доопрацювання і доведення до промислової реалізації інновацій, що характеризуються високим ступенем ризику. Виваженим і найдоцільнішим методом упровадження інновацій є створення при великих підприємствах внутрішніх венчурів, що дає змогу значно зменшити ризик великих підприємств, оскільки вони братимуть до впровадження лише перевірені венчурними підприємствами високоефективні інноваційні проекти [3].

Література:

1. Карпунь, І.Н. Мотивація і стимулювання інноваційної діяльності підприємства / І.Н. Карпунь // Проблеми економіки та управління. - Л. : Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2008. - С. 529-533.

2. Федулова Л. І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка України. - 2013. - № 4. - С. 15–23. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2013_4_3.

3. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. – Тернопіль: “Економічна думка”, 2003. – 326 с.

Геращенко І.О., к.е.н. ,

доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом

Національного технічного університету

«Харківський політехнічний інститут»,

Сорокіна С.В., Пиркіна А.А., студентки

кафедри організації виробництва та управління персоналом

Національного технічного університету

«Харківський політехнічний інститут»

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Наявність потужного кадрового потенціалу для будь-якого підприємства є першочерговою умовою для досягнення своєї стратегічної мети. Він є тією конкурентною перевагою, яка забезпечує зниження залежності організації від факторів зовнішнього середовища.

Ефективна діяльність підприємства залежить не тільки від високого рівня конкурентоспроможності, достатнього майнового потенціалу, але і від компетенції персоналу й ефективності його внутрішньої організації. Для успішного формування та реалізації будь-яких елементів потенціалу потрібні, насамперед, правильно підібрані кадри, якісне їх навчання, організаційна культура, тісне співробітництво, можливості для вияву ініціативи, база знань, матеріальне та нематеріальне стимулювання. Кадровий потенціал являє собою

сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства [7].

Для розкриття цих здібностей і можливостей у кадровому складі виділяють групи, що грають різну роль у процесі досягнення цілей розвитку підприємства:

- працівники, що визначають цілі розвитку підприємства;
- працівники, що розробляють засоби досягнення цілей (продукцію, науково-дослідницькі розробки, технології);
- працівники, що організовують процес створення засобів досягнення цілей;
- працівники, що безпосередньо створюють засоби досягнення цілей;
- працівники, що обслуговують процес створення засобів досягнення цілей.

І цілком закономірно, що чим вищий рівень компетентності працівників кожної групи та синергічний ефект від їх взаємодії, тим вищий сукупний кадровий потенціал і, як наслідок, результати діяльності підприємства на обраному ринковому сегменті. Це пов'язано з тим, що працівники, які мають необхідний комплекс знань та умінь і відповідні особистісні якості, складають ядро кадрового потенціалу. Саме працівники, що входять до його складу, вибирають, виконують і координують дії, які забезпечують переваги на ринках товарів і послуг, і тим самим високий рівень реалізації можливостей підприємства. Основними складовими, що формують кадровий потенціал підприємства, є:

- оплачувана праця найманих працівників по створенню товарів (послуг), що реалізуються на ринку;
- створювана оплачуваною працею працівників інтелектуальна власність (секрети виробництва, технології, патенти і т.ін.), що відображується в балансі підприємства, але не призначена для продажу як товар;
- створювана працівниками підприємства, але не оплачувана і, відповідно, не відбита в балансі інтелектуальна власність у вигляді бізнес-ідей, а також ділові зв'язки й особистий імідж співробітників;

- організаційна культура підприємства
- унікальна для кожної організації сукупність формальних і неформальних норм або стандартів поведінки, яким підкоряються члени організації;
- структура влади та її компетентність;
- система винагород і способів їхнього розподілу;
- цінності, унікальні для даної організації;
- моделі комунікації; базисні переконання, що поділяються членами організації, які діють підсвідомо та визначають спосіб бачення себе й оточення.

Перераховані складові зумовлюють той факт, що саме кадровий потенціал характеризується найбільшою активністю та найменшою передбачуваністю розвитку порівняно з іншими елементами системи ресурсів підприємства. Люди не є пасивним об'єктом управління, вони активно змінюють себе, свої особистісні та професійні характеристики, ставлення до праці, керівництва та до підприємства взагалі. Таким чином працівники впливають на процес прийняття рішень, які пов'язані з їх інтересами та змінюють вартість конкретного працівника та кадрового потенціалу в цілому. З іншого боку, працівник має право відмовитися від умов, на яких його збираються використовувати, обговорювати з керівництвом рівень винагороди за працю, навчатися іншим професіям, ухилятися від виконання обов'язків, звільнитися за власним бажанням і т. ін., що призводить до обмеженої керованості станом даного ресурсу ефективність використання кадрового потенціалу необхідно розглядати в двох площинах: по-перше, як ефективність роботи безпосередньо персоналу підприємства і, по-друге, з позицій ефективності управління формуванням і реалізацією кадрового потенціалу [2].

У даний час прийнято виділяти три основні системи критеріальних показників ефективності:

1) система, заснована на кінцевих результатах діяльності підприємства, яка включає показники: прибуток до оподаткування, оподатковуваний, чистий

прибуток, собівартість, рівень рентабельності, виручка від реалізації, обсяг виробництва, якість продукції, строк окупності інвестицій, рентабельність інвестицій тощо;

2) система, заснована на результативності, якості та складності трудової діяльності, яка включає показники: продуктивність праці, темпи зростання продуктивності і заробітної плати, частка фонду оплати праці в собівартості продукції, втрати робочого часу, процент браку, фондоозброєність праці, трудомісткість продукції, коефіцієнти складності праці, чисельність персоналу і т. ін.;

3) система, заснована на формах і методах роботи з персоналом, яка включає показники: плинність кадрів, рівень кваліфікації персоналу, рівень трудової дисципліни, професійно - кваліфікаційна структура, співвідношення виробничого й адміністративно-управлінського персоналу, соціальна структура персоналу, рівномірність його завантаження, витрати на 1 працівника, витрати на управління, соціально-психологічний клімат у колективі, привабливість праці і т. ін.[1]

Рациональне використання кадрового потенціалу здійснюється через виявлення й реалізацію здатностей сукупного працівника, підняття його професійно-кваліфікаційного рівня за рахунок ефективної системи мотивації.

Високий інтелектуальний рівень підприємства в будь-якій сфері приваблює талановитих людей, що надає можливість для створення унікального поєднання професійних здібностей, що власне й створює ядро кадрового потенціалу підприємства з високою конкурентоздатністю.

Література:

1. Білорус Т. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства: монографія // Ірпінь: національна академія ДПС України. – 2007.
2. Василюк О. Кадровий потенціал підприємства // Сучасні проблеми розвитку підприємств харчової промисловості: теорія та практика. – 2016. – С. 76.

3. Довбенко В.І. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / В.І. Довбенко, В.М. Мельник. – 2-е вид., випр. і доп. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 232 с.

4. Москаленко В.О. Основні принципи формування кадрового потенціалу підприємства / В.О. Москаленко // Бізнес-Навігатор. – 2010. – №3(20) – С. 165 –170.

5. Смоляр Л.Г. Дослідження тенденції розвитку кадрового потенціалу на промислових підприємствах України / Л.Г. Смоляр, О.О. Грамотенко // Економіка та держава. – 2008. – №5. – С. 96 – 99.

6. Фоміченко І. П. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства / І. П. Фоміченко, С. О. Баркова // Науковий Вісник ДДМА. – 2011. – № 2 (8Е).

7. Рудковська Д. и др. Кадровий потенціал підприємства: фактори формування та використання. – 2014.

Герчанівська С.В., к.е.н.,

доцент кафедри обліку і аудиту

ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»

ДО ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Кадровий потенціал є невід’ємною частиною стратегічного потенціалу підприємства. Його рівень залежить від взаємопов’язаних організаційно-економічних та соціальних заходів по формуванню, розподілу, перерозподілу робочої сили на рівні підприємства, від створення умов для використання і розвитку трудового потенціалу кожного робітника. Кадровий потенціал формується державою і менеджментом підприємства і виявляється у вигляді кваліфікованих кадрів на всіх рівнях управління. Таким чином, виникає

необхідність розвитку як внутрішнього так і зовнішнього кадрового потенціалу підприємства. Класифікаційною ознакою тут може виступати орієнтація кадрового потенціалу на власні резерви підприємства або на зовнішнє середовище.

Зовнішній кадровий потенціал характерний тим, що для потенційних співробітників зрозумілі задачі та перспективи розвитку на будь-якому рівні. Почати роботу можна, як з найнижчого рівня управління, так і з вищого. Підприємство готове прийняти на роботу кваліфікованого спеціаліста, якщо він проявить свій потенціал. Кадровий потенціал такого типу необхідний підприємствам, які ставлять за мету завоювання ринку, орієнтуються на швидке зростання та бажання стати лідером у певному секторі економіки.

Внутрішній кадровий потенціал характерний тим, що підприємство орієнтується виключно на внутрішні резерви. Кадровий потенціал такого рівня характерний для підприємств, які прагнуть до формування певної корпоративної культури, виховання почуття відповідальності, причетності до розвитку бізнесу. Отже, кадровий потенціал це не лише кваліфікація кадрів, але і їх соціально-психологічна орієнтація.

Кадровий потенціал являє собою єдину систему, в якій зовнішня і внутрішня частина управління кадрами повинна бути органічно збалансованою. В даному випадку з'являється необхідність економічної доцільності інвестицій пов'язаних з наймом, освітою та можливостями працівника розкрити свій талант.

Для ефективного управління кадровим потенціалом, як складової стратегічного потенціалу підприємства пропонуються такі принципи:

- принцип підпорядкованості в організації, тобто наявність зрозумілої ієрархії управління;
- відповідальність кожного працівника організації;
- повага до моральних, професійних та лідерських якостей працівника;
- моральна та матеріальна мотивація працівника;
- принцип дотримання високої якості праці.

При формуванні кадрового складу малих та середніх підприємств найбільш актуальним є оцінка персоналу за такими критеріями: лідерські якості; вміння проектувати та виконувати інновації; бажання розробляти критерії найбільш перспективного розвитку бізнесу; вміння розподілити свій потенціал за пріоритетними напрямками.

Виходячи з вищевказаних принципів кадровий персонал підприємства повинен бути готовий до будь-яких змін в системі управління.

Оцінка кадрового потенціалу підприємства необхідна для аналізу стратегічного розвитку підприємства. Для цього необхідно враховувати як економічні показники діяльності підприємства так і його організаційну культуру. Ефективність праці залежить не тільки від самого індивіда, але і від складних групових внутрішньоекономічних взаємозв'язків.

В сучасній економічній літературі багато уваги приділяють корпоративній культурі підприємства як важливому фактору підвищення ефективності кадрового потенціалу. Визначну роль тут відіграє система цінностей, традиції і стиль відносин між співробітниками, підлеглими та керівництвом [1].

Кадровий потенціал в поєднанні з організаційною культурою виражає рівень інтегрованості та професійної зрілості трудового колективу в процесі реалізації завдань і цілей підприємства. Це пояснюється тим, що поєднання потенціалу та культури не є стабільно визначною величиною, як наприклад організаційна структура або бюджет підприємства.

Для підприємства з високим кадровим потенціалом і організаційною культурою притаманні такі характеристики як конкурентоздатність, динамічність, постійне підвищення кваліфікації працівників, невелика чисельність управлінського персоналу і т.д.

Отже, важливим є чітке відпрацювання схеми проведення робіт по забезпеченню необхідного рівня управлінського та виробничого потенціалів для реалізації загальної стратегії розвитку, так як саме вона пов'язує всі підприємницькі рішення, демонструє послідовність їх виконання, а також дає

можливість уникнути їх дублювання. Це дозволяє своєчасно сформувати потенціал стратегічного розвитку підприємства та досягти стратегічних цілей.

Література:

1. Головкова Л.С. Сутність і завдання управління кадровим потенціалом / Л.С. Головкова // Держава і регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2008. - № 5. – С.33-39.
2. Сутуріна С. Визначення місця стратегічного потенціалу в управлінні підприємством / С. Сатуріна // Економіст. – 2011. – № 2. – С.45-47.
3. Шляга О.В. Важелі управління кадровим потенціалом підприємства в умовах сьогодення / О.В. Шляга // Вісник економічної науки України. – 2010. - № 1. – С.157-160.

Гінайло Б. І., студентка

кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Науковий керівник: Цимбалюк І. О., к.е.н.,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Досить важливим елементом економіки кожної країни є малий бізнес. Хоча малі підприємства не отримують високі прибутки та не забезпечують значних надходжень до державного бюджету, проте саме завдяки їм відбувається збільшення зайнятості населення, зменшення рівня безробітних в країні, розвиток конкуренції, збільшення ефективності виробництва, урізноманітнення вибору товарів, робіт і послуг, тощо. Основними перевагами малого підприємства над великим є його мобільність та гнучкість, здатність швидко підлаштовуватися до змін, які відбуваються в економіці країни,

оперативно реагувати на вимоги ринкового середовища та швидко відновлюватися після негативних наслідків його впливу.

Сучасна політична та економічна ситуація в країні суттєво гальмує розвиток малого бізнесу та створює такі проблеми:

1. Монополізація великого бізнесу, який витісняє малі підприємства;
2. Низька конкурентоспроможність на внутрішніх ринках;
3. Недостатність власного капіталу та фінансових ресурсів для створення підприємств;
4. Високий рівень корупції та нестабільність умов ведення бізнесу;
5. Нерозвиненість підтримки малого бізнесу;
6. Криза неплатежів тощо.

Для того аби малі підприємства могли реалізувати весь свій потенціал, державі необхідно сформувати сприятливий клімат для їх розвитку, а також здійснювати багатосторонню підтримку. Важливе місце у формуванні такого середовища займає податкова система країни, оскільки податками можна стимулювати або, навпаки, обмежувати розвиток суб'єктів малого бізнесу.

Сьогодні податкова система України є досить непрозорою, з дуже неефективним адмініструванням, надмірним податковим тиском, що негативно впливає на формування та розвиток малих підприємств [1, с.37].

Тому з метою стимулювання та підтримки малих підприємств в Україні було запроваджено спрощену систему оподаткування, яка вплинула на стан малого бізнесу як позитивно так і негативно.

До позитивного впливу можна віднести: спрощення процедури і порядку реєстрації платників податку, спрощення розрахунків, які пов'язуються з визначенням сум податків, а також спрощення ведення поточного бухгалтерського обліку та форм фінансової звітності. Спрощена система оподаткування забезпечує більшу соціально-економічну ефективність, яка проявляється через зростання нових робочих місць (створених суб'єктами малого підприємництва на єдиному податку) [2, с.141].

До негативного впливу можна віднести:

1. обмеження обсягів виручки суб'єктів малого бізнесу;
2. суми єдиного податку фізичної особи-платника податку сплачуються авансом за звітний період (квартал), не враховуючи чи дохід буде отримуватися від здійснення такої діяльності чи ні;
3. обмеження обсягів доходу, що в свою чергу сприяє розвитку тіньової економіки, оскільки підприємці штучно зменшують обсяги своїх надходжень [3, с.171].

Отже, для того аби усунути недоліків спрощеної системи оподаткування необхідно: запровадити різні ставки для різних обсягів виручки, таким чином забезпечивши справедливість сплати податків, оскільки підприємець з більшим рівнем доходів буде сплачувати більшу суму податків; застосувати спрощену схему сплати певних податків (ПДВ, ПНП) для певних галузей (наприклад для фермерських господарств); конкретизувати платників на яких не поширюється спрощена система оподаткування, звільнити деякі підприємства від ведення звітності про результати своєї господарської діяльності [4, с.78].

Для побудови ефективної системи оподаткування малого бізнесу, доцільним було б використання зарубіжного досвіду, зокрема країн Європейського союзу. Адже європейський підхід до реформування дозволить нашій країні вирішити ряд проблем та створити таку систему оподаткування малого бізнесу, яка забезпечить його постійний розвиток. Але досить важливо, щоб реформування нашої податкової системи, відповідно до європейських стандартів, відбувалося послідовно та виважено, оскільки такий процес потребує часу, прискорення якого може мати серйозні негативні наслідки.

Проаналізувавши умови розвитку малого бізнесу, можна зробити висновок, що через відсутність ефективної підтримки з боку держави, зокрема з питань оподаткування, Україна ще не до кінця використала свої можливості, для того щоб малі підприємства стали рушійною силою розвитку економіки нашої країни.

Література:

1. Фурсін О. О. Провідні шляхи системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні / О. О. Фурсін // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – №3. – С. 37 – 41
2. Цимбалюк І. О. Методика вибору оптимальної системи оподаткування малого бізнесу в контексті реалізації корпоративного податкового менеджменту / І. О. Цимбалюк // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: [матеріали X Міжнар. наук.-практ. конф. (29-30 трав. 2015 р.)] відп. ред. Л. Ліпич. – Луцьк: СЛУ ім. Лесі Українки. – 2015. – С. 141 – 143.
3. Брижань І. А. Реформування системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва як один із заходів державної підтримки їх розвитку / І. А. Брижань // Економіка і регіони. – 2009. – № 2. – С. 171 – 176.
4. Орлов В. О. Вплив спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу / В. О. Орлов // Сталий розвиток економіки. – 2012. – №3. – С. 78 – 81.

Гінайло Б. І., студентка

кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Стащук О. В., к.е.н.,

доцент кафедри фінанси та кредит

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НИМ

Найважливішим узагальнюючим показником фінансової діяльності підприємства є прибуток. Така важливість проявляється у тому, що прибуток є досить ефективним джерелом, що забезпечує підприємство фінансовими ресурсами, фінансує його розвиток в цілому, забезпечує платоспроможність та

фінансову стійкість, є метою підприємницької діяльності, а також показником успіху підприємства.

В сучасних умовах серед вчених існують різні точки зору визначення поняття «прибуток».

Таблиця 1

Визначення поняття «прибуток» у сучасній вітчизняній економічній літературі

Автор	Визначення поняття «прибуток»
Бланк І. А.	Прибуток як економічна категорія відображає чистий дохід, створений у сфері виробництва та послуг в процесі підприємницької діяльності [1].
Покропивний С. Ф.	Прибуток – це частину виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [3].
Біла О. Г.	Прибуток – це позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, що характеризує ефективність виробництва і свідчить про рівень собівартості і якість виробленої продукції [2].

Таким чином, прибуток – це частина коштів, що залишаються в розпорядженні підприємства після сплати податків, відшкодування всіх витрат на такі види діяльності підприємства як: виробничу, фінансову, інвестиційну та комерційну, а також є показником ефективності його діяльності.

Діяльність будь-якого підприємства спрямована на максимізацію прибутку, що можлива лише при ефективному його управлінні. Загалом під управлінням прибутком підприємства розуміють систему функцій, інструментів, важелів, методів розробки та прийняття рішень з питань формування, розподілу і використання прибутку на підприємстві, з метою забезпечення його максимізації в поточному та майбутньому періодах [4].

Для того щоб реалізувати мету управління прибутком підприємства – максимізація прибутку – необхідно визначити його основні цілі та завдання.

Основними цілями управління прибутком підприємства є підтримка заданого рівня самофінансування підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності, ліквідності і платоспроможності, максимізація ринкової вартості та підтримка інвестиційної привабливості підприємства.

До основних завдань управління прибутком підприємства слід віднести планування необхідного рівня прибутковості підприємства; дослідження та виявлення резервів зростання прибутку і здійснення ефективного контролю за його розподілом та використанням; визначення допустимого рівня ризиків підприємства від фінансової, інвестиційної та операційної діяльності[5].

Для забезпечення чіткої дії механізму управління прибутком підприємства слід уважно проаналізувати чинники, що впливають на рівень його прибутку. Всі чинників умовно поділяються на дві великі групи: зовнішні (тобто, на які підприємство не може вплинути) та внутрішні (на які підприємство має безпосередній вплив).

До зовнішніх належать чинники, які пов'язані із загальною економічною та політичною ситуацією в країні, кредитною та податковою політикою держави, рівнем інфляції, впливом державного регулювання на підприємства, умовами та конкуренцією, що склалися на окремих товарних ринках, платоспроможністю споживачів, впливом природних та географічних умов тощо.

До внутрішніх належать такі чинники, як обсяг реалізації продукції, яка випускається підприємством, собівартість, ціна, асортимент та якість цієї продукції та інші. Тому підприємству необхідно чітко розуміти дані чинники, щоб ефективно формувати, розподіляти та використовувати прибуток.

Отже, процес управління прибутком підприємства повинен обов'язково відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети, цілей та основних завдань цього управління. Саме детальне планування прибутку підприємства та ефективне його управління забезпечить успішну господарську діяльність підприємства в цілому.

Література:

1. Бланк И. А. Управление прибылью [Текст] / И.А. Бланк. – Киев : Ника- Центр, 2007. – С. 115-118
2. Біла О.Г. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.Г. Біла. – Львів: Магнолія, 2009. – С. 70-71
3. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 167
4. Блонська, В. І. Вдосконалення формування і використання прибутку підприємств [Текст] / В. І. Блонська // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. - 2008 - № 18(1) — С. 122-128.
5. Кривицька, О. Р. Планування прибутку підприємства / О. Р. Кривицька // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С.12

Гордєєва І.О., к.т.н., доцент

Жижко К.В., к.є.н., доцент

Корольова Н.В., аспірант

кафедри «Управління проектами, будівлі та будівельні матеріали»

Дніпропетровського національного університету

залізничного транспорту імені ак. В. Лазаряна

ВПЛИВ СТРАТЕГІЇ НА ЗМІНУ ФАЗ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Впроваджуючи інноваційні проекти, портфелі та програми, керівники в більшості випадків впевнені, що ці дії забезпечать довгострокові перспективи та подальший стратегічний розвиток компанії у майбутньому. Свій подальший успіх на ринку вони вбачають у збільшенні прибутку, опануванні нових ринків, виведенні нових товарів або інше. Але, як правило, ці дії відбуваються окремо від стратегічного плану організації, і в більшості випадків цей план просто

«підганяють» під ситуацію на ринку і, таким чином, адаптують стратегію під проекти. І це в кращому випадку. Частіше стратегічний план представляє собою «мертвий» документ, який існує, але не працює. Хоча зрозуміло, що саме стратегія повинна визначати ті проекти, портфелі та програми, які необхідно реалізовувати, а не навпаки. Ефективність розвитку організації задає саме вдало вибрана стратегія до умов динамічного оточення або її переорієнтація, за необхідності, відповідно до змін, що впливають. Основна суть управління полягає в узгодженні стратегії підприємства з реалізацією проектно-орієнтованої діяльності. Тому на рівні проектно-орієнтованої діяльності здійснюється підбір проектів, максимально відповідних стратегічним цілям розвитку підприємства.

Визначені стратегічні цілі і завдання транслуються на рівень управління проектами/портфелями/програмами, щоб гарантувати, що інновації, які впроваджуються, дозволять досягти заданих стратегічних цілей і вирішити поставлені стратегічні завдання.

Саме стратегія є рухомою силою, що призводить до зміни зрілості організації, в контексті термінів життєвого циклу розвитку організації: її зростання, старіння або вмирання. В іншому випадку відбувається розбалансування системи і організації не досягають бажаних результатів, а в крайніх випадках і «вмирають».

Це підтверджує Сухонос М. К., яка стверджує, що сьогодні для сталого розвитку і досягнення, в кінцевому рахунку, конкурентних переваг підприємствам вже недостатньо успішної реалізації окремих проектів [1]. Успіх багато в чому визначається цілим комплексом успішно реалізованих проектів, які наближують підприємство до досягнення встановлених стратегічних цілей [1].

Сухонос М. К. в своїх дослідженнях дуального управління портфелем енергоінфраструктурних проектів як складною організаційно-технічною системою [1] стверджує, що на основі принципу дуальності управління виділяється сукупність двох головних критеріїв ефективності: критерій

ефективності функціонування і критерій ефективності розвитку, що покликані задавати узгоджену цільову спрямованість поведінки всієї системи управління. При цьому, в умовах неповноти апріорної інформації про об'єкт управління і недетермінованості зовнішніх впливів критерій ефективності розвитку визначається в процесі уточнення критерію функціонування, при цьому і той і інший в кінцевому рахунку не будуть симетричними.

Таким чином, теорія дуальної організації та управління такими організаційно-технічними системами, як портфель проектів, може бути використана в якості методологічної основи як при дослідженні загальних закономірностей функціонування портфеля проектів як динамічної системи зі зворотним зв'язком, так і для вивчення окремих випадків адаптації системи управління до змін [1].

Не викликає сумнівів і те, що обрана стратегія (через впровадження інновацій, а ті в свою чергу через проекти/портфелі/програми) безперечно впливає на її еволюціонування, тобто зміну фаз життєвого циклу організації. Зміна фаз розвитку організації (або навпаки дії, щоб залишитися на існуючій фазі) уособлює зворотній зв'язок за допомогою якого організація інформує середовище о здійсненні адаптації [2]. Чим більше стратегія відповідає існуючій або бажаній фазі життєвого циклу організації до якої здійснюється перехід (квазістабільний стан), тим вища передбачуваність подальшої динаміки процесу та адаптивність.

Тобто, необхідно розуміти яким чином вибір стратегії впливає на організацію та відносить її до тієї чи іншої фази (як зворотного зв'язку здійсненої адаптації), що є і перспективою подальших досліджень.

Література:

1. Сухонос Марія Константиновна Методология дуального управления портфелями энергоинфраструктурных проектов в условиях динамического окружения: дис. на здобуття наукового ступеня докт. техн. наук: спец. 05.13.22 “Управління проектами та програмами” / М. К. Сухонос. – Київ, 2013. – 404 с.

2. Гордєєва І.О. Комплементарність параметрів адаптації організації до змін / І.О. Гордєєва // Управління проектами у розвитку суспільства: тез. доп. XIV міжнар. конф., 19–20 трав. 2017 р. – К., 2017. – С. 75-76.

Горохова Т. В.,

*к.е.н, доцент кафедри «Маркетинг та бізнес-адміністрування»
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет» (Маріуполь)*

ВПЛИВ ДІДЖИТАЛ ЕКОНОМІКИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

На сьогоднішній день, ми існуємо в глобальному середовищі, де комп'ютерні ігри, соціальні мережі та смартфони є новими формами спілкування, розвитку та функціонування бізнесу та освіти. Діджитал культура та її інструменти трансформують повсякденне життя, бізнес-моделі, галузі культури, освіти тощо. Цифрова трансформація передбачає залучення «користувачів» у створення контенту, шляхом використання соціальних засобів масової інформації. Таким чином, діджитал економіка змінює взаємовідносини споживачів та виробників та надає їм рівних можливостей. Цифрова економіка охоплює всі аспекти суспільства, зокрема, способи взаємодії людей, економічні відносини, навички, необхідні для отримання гарної роботи, і навіть процес прийняття політичних рішень. Діджитал економіка має потенціал для створення наукових досліджень та досягнень, стимулювання економічного зростання та покращення рівня життя.

Отже, що таке діджитал економіка? Це економічна діяльність, що виникає через взаємозв'язок між людьми, організаціями та машинами, що відбувається внаслідок використання Інтернет ресурсів, мобільних технологій тощо [1, 3].

Цифрова економіка змінює традиційне уявлення про функціонування підприємств, структуру бізнесу, процеси маркетингу та інше.

Крім того, діджитал економіка відображає здатність використовувати технології для виконання завдань та займатися діяльністю, яка раніше не була можлива. Діджитал технології допомагають бізнесу робити краще, робити більше, робити щось по-іншому через відповідну концепцією цифрового перетворення. Вже зараз спостерігається зростання економіки обміну, технології блокчейнів та зміни в обробній промисловості за допомогою 3D-та 4D-друку.

Професор Уолтер Бреннер говорить: «Агресивне використання даних - це перетворення бізнес-моделей, полегшення виробництва нових продуктів та послуг, створення нових процесів та відкриття нової культури управління» [2].

Цифрові засоби масової інформації стають настільки поширеними, що споживачі мають доступ до інформації в будь-який час і в будь-якому місці, де б вони не були. Прошли ті часи, коли споживачі складали свою думку про товари та послуги, лише спираючись на повідомлення чи рекламу виробника. Цифрові медіа - це постійно зростаюче джерело розваг, новин, шопінгу та соціальної взаємодії, і зараз споживачі бачать не тільки те, що виробник говорить про себе та свої товари чи послуги, але і те, що говорять медіа, друзі, родичі, однолітки тощо. Споживачі хочуть бачити бренди, яким вони можуть довіряти, компанії, які їх знають, комунікації, які є персоналізованими та релевантними, а також пропозиції, адаптовані до їх потреб та уподобань.

Таким чином, впровадження діджитал маркетингу та використання пов'язаних з ним технологій є дуже важливим для компаній. Для організацій-виробників вже не достатньо лише знайти клієнта, необхідно розуміти та знати його ліпше за конкурентів. [4] Для цього потрібен консолідований перегляд переваг і очікувань клієнтів у всіх каналах - в Інтернеті, соціальних мережах, мобільних пристроях, прямій поштової точці продажу тощо. Маркетологи можуть використовувати цю інформацію для створення та передбачення послідовного та узгодженого досвіду роботи з клієнтами.

Численні підприємства оволоділи технологіями, що підштовхують цифрову економіку до створення нових компаній та нових бізнес-моделей, які не могли існувати раніше. Наприклад, Uber і Lyft, Airbnb, Netflix і Spotify.

Таким чином, через виникнення нових компаній та нових інструментів взаємодії, багато організацій, що не використовують діджитал технології почали втрачати обсяги продажів, а через те і частки ринку. Наприклад, звичайні таксі в даний час намагаються конкурувати за клієнтів, яким простіше та зручніше використовувати Uber чи BlaBlaCar. Компанія Kodak та інші компанії, що займаються фотоіндустрією, не перейшли до цифрових форматів, що призвело до різкого зниження об'ємів виробництва, оскільки смартфони та соціальні медіа-платформи замінили фільми та фотоальбоми.

Дослідники та вчені згодні, що цифрова економіка знаходиться на стадії росту. За даними The Boston Consulting Group (BCG), частка цифрової економіки у ВВП розвинених країн зросла за період 2010-2016 на 1,2% і становила 5,5%. У країнах, що розвиваються цей показник збільшився з 3,6%, до 4,9% ВВП [5].

Отже, щоб конкурувати на ринку в будь-якій галузі, незалежно від форм власності, видів чи форм управління, підприємствам необхідно впроваджувати та використовувати діджитал технології, будувати нові взаємовідносини з клієнтами, управляти як цифровими, так і традиційними сферами функціонування, досліджувати нові технології аналізу даних, щоб оперативніше та ефективніше приймати управлінські рішення.

Література

1. What is digital economy? Unicorns, transformation and the internet of things [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/mt/en/pages/technology/articles/mt-what-is-digital-economy.html>
2. Anderson L., Wladawsky-Berger I. The 4 Things It Takes to Succeed in the Digital Economy [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://hbr.org/2016/03/the-4-things-it-takes-to-succeed-in-the-digital-economy>

3. Минков В. И. Цели высшего образования в эпоху «цифровой экономики» / В.И. Минков // Бюллетень науки и практики. Электрон. журн.– 2017. – № 9 (21). – С. 189 – 193.

4. Горохова Т. В. Побудова моделі вибору стейкхолдерів та оцінки їх взаємодії з підприємствами / Т.В. Горохова // Теорія і практика діяльності підприємств: монографія в двох томах. Т.2. – Дніпро: Пороги, 2017. – С. 256-266.

5. The Boston Consulting Group [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.bcg.com/>

Hunko V. A., *student*
of Master Program of National Aviation University
Ostapenko T.G., *PhD in Economics*
, Association Professor National Aviation University

CORPORATIVE CULTURE AS A FACTOR OF EFFECTIVE MANAGEMENT

Each famous big company includes top-, middle- and first-line sections of management. In order to continue effective activity on the market all that sections of management must be oriented on communicative work showing different results, with different figures but with one mutual aim – exactly earning money. It is not so surprising that big money needs big affords not as only from one person as from a sort of talented and encouraged members of a team.

Talking about communication and common work together corporative culture of the company is one of the most important, and maybe the most important.

It is defined that corporative culture is a surrounding which covers employee pushing on him or inspiring them to do something really innovative and profitable. Corporate culture refers to the beliefs and behaviors that determine how a company's

employees and management interact and handle outside business transactions.[1] That thing is able to show the effectiveness of employee`s collaboration.

Understandably that in order to change or create suitable corporate culture company needs to do a lot of different and creative things. Instead of that changes listing common article includes 4 recommendations which will instill an entrepreneurial mindset into each corporative culture:

1. Recruiting – is first and the most important step to create not only corporate culture, but company at all. Curiosity, an ownership mentality, ability to take risks, creative thinking, stability, energizing and other habits are able to be employee`s key indicators in each company, which recruit new employee. Tesla Motors, Apple, Microsoft, Samsung and other famous companies are in ongoing monitoring searching the most suitable employee for specific authorization and profession.
2. Incentivizing – includes some tricks, instruments and schemes, which affect on employee behavior encouraging them to work effective, and that effectiveness can be shown not only in quantitative, but also in qualitative faces which each company and even part of company measures in own way. Google Inc. is the best in creative thinking about own employees and talking about common problem they solved it with not only financial resources, but also with applauding and mutual respect between all workers, which are glad for own colleagues, whose project was adopted to realization or becoming higher in career ladder. [3]
3. Training – is an encouraging employee not only to overcome own working rate, it is making them better in wider sense. It can be realized through gym visiting, new foreign language learning, qualification highing, psychiatrist visiting and even through just book reading. It is like improvement of informal life in order to make better formal life.
4. Empowering - like a creative engine of each corporate culture includes permitting your employee to try and fail. Even the most prospective and trustworthy project is able to fail. And it is not so bad to fail having made some

mistakes as don't do something at all. Only by trial and errors it is able to achieve success. And your workers must know that too, because abilities of courage and adopting of the risks are the most important skills in well collaborative company culture.[2]

So, using all that recommendation each company is able to become better and overcome own "border of abilities", because only the most collaborative and organized companies are able to achieve the highest level of profit and effectiveness.

References: During common research definition and importance of corporate culture. Also 4 recommendations for better creation and management of corporative culture were showed.

Refferences:

- 1) Електронний ресурс [режим доступу]:<http://www.investopedia.com/terms/c/corporate-culture.asp>
- 2) Електронний ресурс [режим доступу]:<https://www.entrepreneur.com/article/249193>
- 3) Корпоративна культура / За ред. Г.М. Захарчин, 2011. – 45 С.
- 4) Ансофф І. Стратегічне управління. – М. : Економіка, 2013. – 156 с.

*Гурт А. М., студентка кафедри економіки
Кременчуцького національного університету ім. Михайла Остроградського
Науковий керівник: Пирогов Д. Л., к.т.н., доцент кафедри економіки
Кременчуцького національного університету ім. Михайла Остроградського*

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В РОЗРІЗІ ЕКОНОМІЧНОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ (НА ПРИКЛАДІ ПрАТ «РАЙЗ-МАКСИМКО»)

Внаслідок кризових явищ в економіці України, виникають проблеми, які прямо чи опосередковано впливають на економічний стан та розвиток сільськогосподарських підприємств. Надзвичайно актуальною в умовах кризи

постає проблема економічного оздоровлення та підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств. Кризові умови, що склалися в Україні спонукають до пошуку дієвого механізму економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств.

В науковій літературі проблематика економічного та фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств відіграє важливу роль. Дослідженню цього питання приділили увагу багато як українських, так і зарубіжних вчених-економістів, а саме: В. Я. Амбросов, К. В. Багацька, І. А. Бланк, А. М. Бричко, Т. В. Донченко, І. В. Кошкалда, Т. М. Костанецька, Н. В. Куряча, Л. А. Лахтіонов, Д. В. Палій, В. Я. Плаксієнко, О. О. Терещенко та інші.

Але, незважаючи на вагомий внесок вчених в дослідження сутності поняття економічного оздоровлення та основних його аспектів, не дослідженим залишається питання оцінки платоспроможності сільськогосподарських підприємств в розрізі економічного оздоровлення.

Економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств є процесом запровадження системи заходів зі зниження витрат і ризиків, спрямованих на усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості та забезпечення економічної рівноваги на тривалий період [2].

Проведемо дослідження платоспроможності сільськогосподарського підприємства ПрАТ «Райз-Максимко» яке необхідне, у першу чергу для оцінки ефективності механізму економічного оздоровлення підприємства.

Визначення рівня неплатоспроможності в ПрАТ «Райз-Максимко» наведено в таблиці 1, а динаміку показників платоспроможності наведено на рисунку 1.

Визначення рівня неплатоспроможності в ПрАТ «Райз-Максимко» наведено в таблиці 2.29, а динаміку показників платоспроможності наведено на рисунку 2.21. Більшість показників платоспроможності ПрАТ «Райз-Максимко» у 2016 році, крім коефіцієнта платоспроможності, мають вищі значення показників за нормативні.

Визначення рівня неплатоспроможності в ПрАТ «Райз-Максимко»

Показник	Нормативне значення	Рік					Абсолютне відхилення (+,-)				Відносне відхилення, %			
		2012	2013	2014	2015	2016	2013 р. від 2012 р.	2014 р. від 2013 р.	2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.	2013р. від 2012р.	2014 р. від 2013 р.	2015 р. від 2014 р.	2016 р. від 2015 р.
Коефіцієнт поточної ліквідності	> 1,5	1,66	1,94	2,63	1,44	1,50	0,29	0,68	-1,18	0,06	17,36	35,14	-45,04	3,99
Коефіцієнт покриття	> 1,0	2,14	2,12	2,64	1,45	1,65	-0,02	0,52	-1,19	0,20	-0,93	24,53	-45,08	13,79
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,8 – 0,9	0,62	0,81	0,85	0,64	1,39	0,19	0,04	-0,21	0,75	30,65	4,94	-24,71	117,19
Коефіцієнт платоспроможності	0,2 - 0,3	0,003	0,050	0,019	0,002	0,007	0,05	-0,03	-0,02	0,01	1566,67	-62,00	-89,47	250,00

Рис. 1 Динаміка показників визначення рівня платоспроможності ПрАТ «Райз-Максимко»

У 2012 році та 2015 році значення коефіцієнта швидкої ліквідності є низькими і це свідчить про те що грошових і інших ліквідних активів може бути недостатньо для погашення поточних зобов'язань. Зростання коефіцієнта швидкої ліквідності у 2016 році було пов'язане переважно зі зростанням іншої поточної дебіторської заборгованості, що свідчить про фінансові проблеми підприємства. Коефіцієнт поточної ліквідності у 2012 році також є нижчим за нормативне значення і у 2016 році його збільшення є не значним на 3,99%. Значення коефіцієнта платоспроможності за 2012-2016 роки є незадовільними. Його значення свідчить про те, що тільки 0,3% короткострокової заборгованості підприємство може погасити негайно у 2012, у 2013 році – 5%, у 2014 році – 2%, у 2015 році – 0,2% та у 2016 році – 0,7%. В умовах інфляції доцільно частку грошових коштів в активах зменшувати практично до нуля, так як гроші знецінюються в першу чергу. У підприємств виробничої сфери, навіть якщо вони мають нормальний фінансовий стан, визначений за коефіцієнтом покриття, величина коефіцієнту платоспроможності близька до нуля.

Ознаки неплатоспроможності проявилася в 2015 році, оскільки ПрАТ

«Райз-Максимко» не в змозі розраховуватися по кредиторській заборгованості протягом дванадцяти місяців, то його можна віднести до першого рівня неплатоспроможності.

При виявленні ризику неплатоспроможності підприємства слід звертати увагу саме на управління ліквідністю підприємства, адже управління нею дозволяє уникнути тимчасової, а нерідко й досить тривалої неплатоспроможності. Воно полягає в гнучкому та оперативному плануванні та координації виплат за борговими зобов'язаннями, грошових надходжень на рахунки підприємства.

Управління ліквідністю оборотних активів підприємства повинно обов'язково поєднуватися з управлінням поточними пасивами. При цьому визначається чистий оборотний капітал як різниця між поточними активами і поточними зобов'язаннями. Чим більший чистий оборотний капітал, тим більша частина оборотних активів підприємства фінансується на короткостроковій основі, а отже зростає ліквідність активів і зменшується ризик втрати неплатоспроможності [1].

Для нормального функціонування підприємства необхідно скорочувати час переведення в кошти на поточному рахунку засобів, які іммобілізовані у запасах сировини, готової продукції та дебіторської заборгованості. Тому при розробці політики раціонального управління ліквідністю оборотних коштів підприємства окремо розробляється комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ліквідності та прискорення оборотності окремих видів поточних активів (товарно-матеріальних запасів, дебіторської заборгованості, поточних фінансових інвестицій) [3].

Отже, щоб уникнути проблеми неплатежів між підприємствами, які призводять до ризиків неплатоспроможності та зміцнити механізм економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств, доцільно вживати такі заходи: відмовитися від фінансових операцій, рівень ризику за якими надзвичайно високий і не відповідає критеріям ефективної фінансової політики підприємства; знизити питому вагу позикових фінансових ресурсів у

господарському обороті; підвищити рівень ліквідності активів шляхом збільшення питомої ваги оборотних активів.

Література:

1. Роговий А. В. Фінансові ризики в системі стратегічного фінансового планування / А. В. Роговий // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 5. – С. 34–38.
2. Ткаченко, О. С. Механізм економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств / О. С. Ткаченко // Науковий вісник Ужгородського національного університету : Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М. М. Палінчак. – Ужгород: Гельветика, 2016. – Вип.8. Ч. 2. – С. 98–101
3. Череп А. В. Визначення заходів для відновлення платоспроможності боржника / А. В. Череп, О.О. Романченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2016. – № 1(5). – С. 213–218.

Гураль Н.Р., к.е.н.,

ст.викладач кафедри економіки та підприємництва

Львівського інституту МАУП

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Економічна криза, що за останні два роки позбавила роботи мільйони людей по всій Європі, пролила світло на деякі основні факти щодо проблем, з якими доводиться мати справу європейській економіці. Для забезпечення сталого майбутнього Європі необхідно виходити за рамки короткострокових перспектив, відновити свої темпи розвитку та зберегти їх. З цією метою Європейська комісія у Брюсселі, ще в березні 2010 року, прийняла Стратегію для розумного, сталого та всеохоплюючого зростання "Європа 2020", що демонструє здатність генерувати розумне, стаке і всеохоплююче зростання,

відкриває шлях до створення нових робочих місць і пропонує орієнтири для нашого суспільства.

Прогрес і успіх стратегічного планування для міст в країнах Європейського союзу спонукає до дослідження рівня розвитку Львівської області відносно європейських мірок. На фоні потужної конкуренції за інвестиційні ресурси та нові технології, Львівська область і її мешканці відрізняється інноваційністю, підприємницьким мисленням та готовністю інтегруватися в європейське суспільство. Саме тому постала необхідність дослідити в якому напрямку рухається економіка Львівської області на шляху подолання кризових явищ згідно цілей та напрямків «Європи 2020».

Стратегія «Європа – 2020» пропонує три взаємопосилюючі пріоритети, такі як розумне зростання (зростання економіки, що ґрунтується на знаннях та інноваціях), стале зростання (сприяння більш ефективному використанню ресурсів, розвитку більш екологічної та конкурентоспроможної економіки) та всеохоплююче зростання (стимулювання економіки з високим рівнем зайнятості, що сприятиме соціальній та територіальній згуртованості) [2].

Відповідно до пріоритетів, комісія ЄС для досягнення відповідного рівня розвитку, пропонує такі ключові цілі:

- 75% зайнятого населення віком від 20 до 64 років.
- Інвестування 3% внутрішнього валового продукту ЄС у науково-дослідну діяльність.
- Досягнення цілі "20/20/20" стосовно клімату/енергетики (включаючи скорочення емісії на додаткових 30% за умови виконання необхідних вимог).
- Частка осіб, що передчасно залишають школу, має бути нижчою за 10%, в той час як принаймні 40% молодого покоління повинно мати вищу освіту.
- Зменшення чисельності осіб на порозі бідності на 20 мільйонів [3].

Проектуючи основні цілі програми «Європа - 2020» на реалії розвитку Львівської області, зауважимо, що підвищення рівня зайнятості до 75% для

ринку праці сьогодення є надзвичайно складним завданням. Рівень зайнятості населення працездатного віку починаючи із 2013 року має тенденцію до зниження. Станом на перше півріччя 2016 року даний показник становив 63,2 %, що на 0,2% менше ніж у попередньому році і на 1,7% менше ніж у 2013 році. Таким чином, перед керівництвом Львівської області й надалі стоїть питання підвищення зайнятості населення працездатного віку, шляхом збільшення робочих місць в області. Голова Львівської ОДА О. Синютка, в квітні 2017 року, оприлюднив інформацію щодо іноземні інвестори вклали в розвиток області 600 тис. євро і тепер перед керівництвом стоїть мета відкривати на Львівщині щонайменше два підприємства на тиждень[4].

Капітальні інвестиції у наукові дослідження та розробки у Львівській області у 2016 році знизились майже на 27% порівняно із 2015 роком і становили 8 млн. грн. Частка капітальних інвестицій у валовому регіональному продукті Львівської області станом а 2016 рік становила 0,01 % (рис.1).

Я бачимо із рисунку 1, частка капітальних інвестицій у валовому регіональному продукті Львівської області має тенденцію до зниження. Така ситуація може бути наслідком розгортанням бойових дій на Сході України, стресовими трансформаціями у політичному, економічному та соціальному середовищі, що безсумнівно знизили інвестиційну привабливість країни.

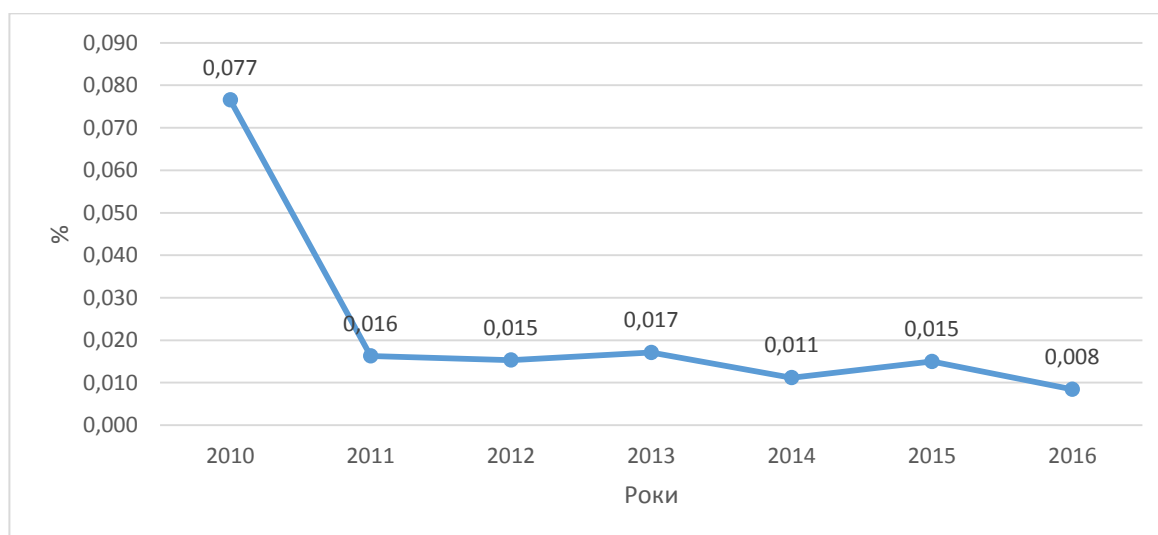


Рис. 1. Частка капітальних інвестицій у валовому регіональному продукті Львівської області [1]

Крім того, вкладення у нематеріальні активи залишаються менш пріоритетним напрямом інвестування в області, незважаючи на те, що саме вони репрезентують наявний інтелектуально-інформаційний потенціал підприємства, за допомогою якого запроваджуються технологічні зміни виробничого процесу, маркетингові, організаційні та інші нововведення відповідно до вимог нової інноваційної моделі економіки.

Потужним джерелом надходження інноваційних технологій у область можуть стати іноземні інвестиції.

Прямі іноземні інвестиції у Львівську область у професійну, наукову та технічну діяльність у 2016 році на 23 % порівняно із попереднім роком і на 38% порівняно із 2010 і становили 7,3 млн.дол.

Що стосується третьої цілі, то у 2016 році обсяги забруднюючих речовин, які надійшли в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення підприємств, установ та організацій, збільшились порівняно з 2015 роком на 0,7% та становили 103,1 тис.т. Однак, обсяги викидів забруднюючих речовин у 2016 році знизились на 64 % порівняно із 1990 роком, що навіть більше ніж передбачено Європейською стратегією.

Місцева влада Львівщини одна з перших почала заохочувати мешканців області до переходу на електроенергію з енергії сонця. Так, протягом 2017-2020 років з обласного бюджету населенню надаватиметься відшкодування від 5% до 20% річних за кредитами, залученими на придбання приватних сонячних електростанцій. У 2016 році кількість домогосподарств, що використовує «сонячну» електроенергію, збільшилася майже у 4 рази порівняно з 2015 роком, а саме - з 244 до 1109 домогосподарств. Водночас, обсяг потужностей встановлених сонячних панелей зріс майже у 7 разів. Цього року очікується виробництво електроенергії всіма об'єктами відновлювальної енергетики 35,3 млн кВт·год, що на 83% більше, ніж у 2016-му році, інформують у прес-службі Львівської ОДА.

Щодо четвертої цілі, то показники освіти у Львівській області (рис.2) сьогодні мають негативні тенденції. У 2016 році кількість випущених фахівців з

ВНЗ була на 12,3% меншою ніж у попередньому році і на 15,7% меншою ніж у 2010 році. Кількість аспірантів у 2016 році знизилась порівняно із 2015 роком на 10,8%, а порівняно із 2010 роком на 19,6%.

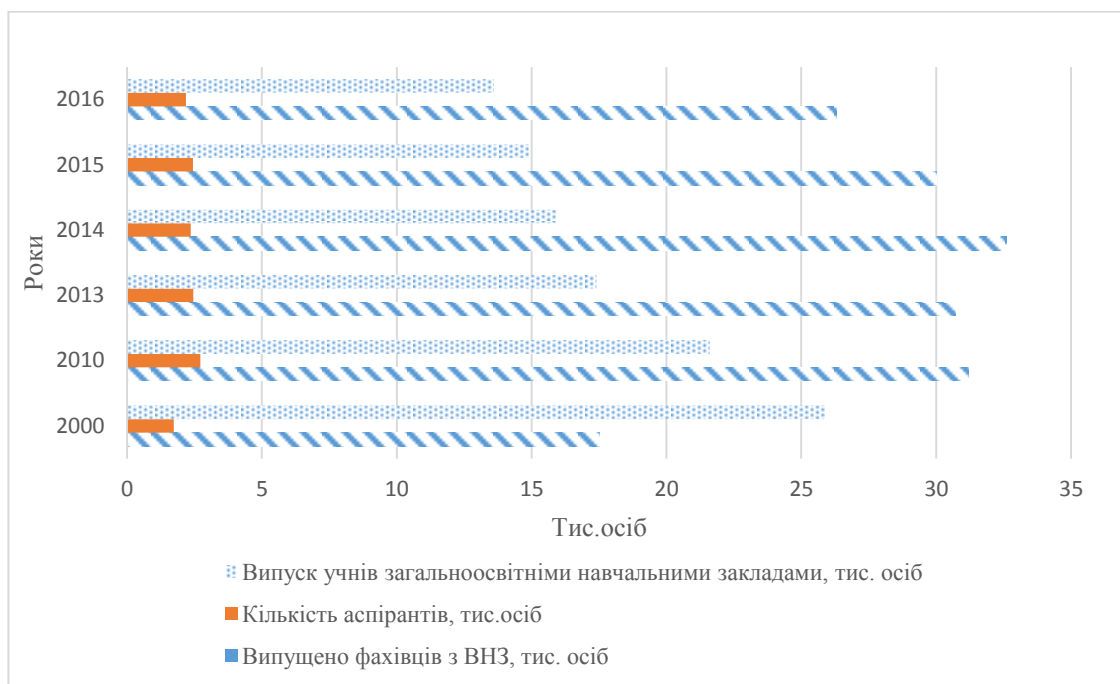


Рис. 2. Освітні показники Львівської області [1]

Щодо зменшення чисельності осіб на порозі бідності, то розглянемо ситуацію не в області, а в країні загалом.

У жовтні 2015 року Світовий банк оновив міжнародну межу бідності до \$1.90 на день [5].

Результати цих досліджень – невтішні (рис.3).

Сукупні статки населення світу зросли протягом 2016 року на 3,5 трлн..\$ (1,4%), середній показник на одну людину складає 52,8 тис. \$, а рівень добробуту громадян України, навпаки, знизився на 19%. Одною з основних причин падіння є зниження курсу гривні. Бюджет України на 2017 рік містить в собі загрози подальшої інфляції та посилення фінансового тиску на підприємництво в країні, зменшення кількості робочих місць, зниження реальних доходів пенсіонерів. Підвищення мінімальної зарплати до 3200 гривень не вирішує проблеми бідності працюючих, натомість зростають ризики інфляції, зростання цін, банкрутства малих підприємств, на які зросте

податковий тиск. Україна входить до найбільш бідної категорії країн, з рівнем добробуту громадян нижчим 5000 доларів. Станом на 2016 рік в Україні показник добробуту у 3,3 рази менший ніж у Венесуелі, у 2,5 ніж у Молдові, в 19,6 разів ніж у Польщі і у 31,8 разів ніж в Естонії. Таким чином, Україна постійно демонструє рівень падіння рівня добробуту.

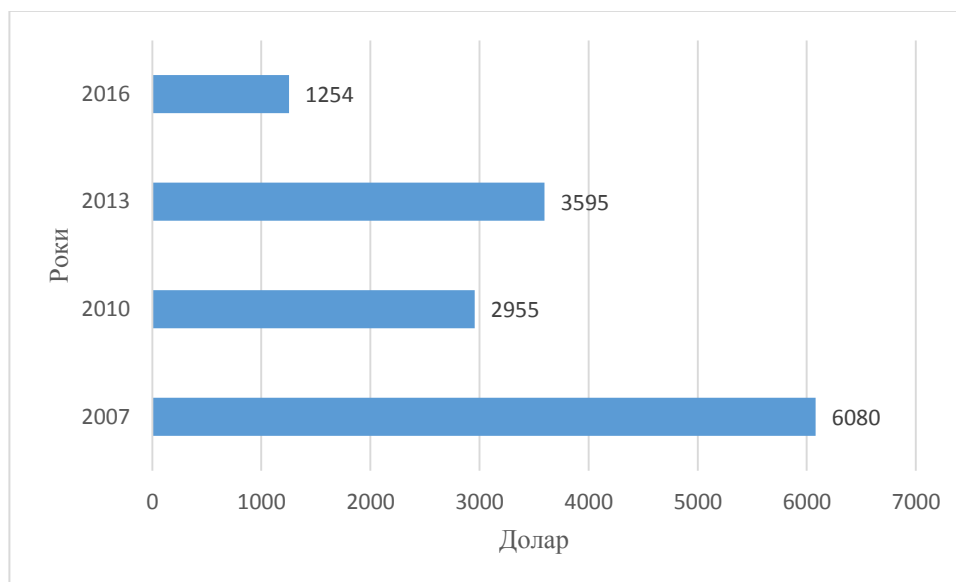


Рис. 3. Динаміка рівня добробуту 2007-2016 рр. [1]

Отже, всі цілі є взаємозалежними. Наприклад, вищий рівень освіти слугує передумовою підвищення працевдатності, а підвищення рівня зайнятості допомагає скоротити рівень бідності. Покращення можливостей для науково-дослідної та інноваційної діяльності у всіх секторах економіки в поєднанні із збільшенням ефективності використання ресурсів підвищить конкурентоспроможність та стане стимулом створення нових робочих місць. Інвестиції в більш екологічні, низьковуглецеві технології допоможуть нашому навколишньому середовищу, допоможуть у боротьбі зі зміною клімату та створять нові можливості для підвищення рівня зайнятості населення у віці 20-64 років з сучасних 69% до принаймні 75%.

Література:

1. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>.

2. Європейська Рада схвалила Стратегію Європа-2020 // Євробюлетень. – 2010. – №4. – С.16.

3. «Європа 2020» — стратегія соціально-економічного розвитку Європейського Союзу на період до 2020 года, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eurobulletin/eurobulet_04_2010_uk.pdf.

4. Укрінформ 04.04.17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrinform.ua

5. World Bank Forecasts Global Poverty to Fall Below 10% for First Time; Major Hurdles Remain in Goal to End Poverty by 2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.

*Давидова О. Ю., к.т.н., доцент
кафедри готельного і ресторанного бізнесу
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

ІННОВАЦІЙНЕ УПРАВЛІННЯ – ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У сучасних економічних умовах вирішальну роль у підвищенні ефективності функціонування підприємств індустрії гостинності відіграють інновації, активне впровадження яких дозволить суб'єктам господарювання забезпечити стійкі темпи розвитку та посилити конкурентні позиції на вітчизняному та світовому туристичних ринках.

Розробка та ефективне впровадження інновацій у діяльність підприємства готельно-ресторанного господарства потребує впровадження управлінських інновацій як головного чинника розвитку підприємства.

Управління інноваційною діяльністю є однією з найважливіших проблем

підприємств галузі. Аналіз діяльності низки підприємств готельно-ресторанного господарства довів необхідність та актуальність якісного управління інноваціями. Тому кваліфікація, поряд із досвідом, інтуїцією, творчим підходом, керівника стає найважливішим фактором забезпечення ефективності інноваційного процесу.

Актуальність інноваційного управління суттєво зростає під час кризового чи перехідного періоду. В умовах сприятливої економічної ситуації можливі недоліки в системі управління, недосконала маркетингова діяльність, проблеми організації та мотивації персоналу дозволяють підприємству функціонувати або балансувати на певному рівні. Однак у період появи кризових процесів наявні слабкі сторони можуть стати критичними для діяльності підприємства сфери гостинності. Якісне інноваційне управління дозволить забезпечити ефективність та стабільність функціонування підприємства готельно-ресторанного господарства у будь-яких умовах ринку.

В управлінні інноваційним підприємством головним чинником постійного зростання та розвитку є творча діяльність, створювання та розповсюдження нововведень. Модель управління інноваційним підприємством базується на унікальному підході до управління, який відрізняється від підходів, характерних для концепцій реінжинірингу, загальної якості, безперервних змін тощо. Таким управлінням є інноваційне управління підприємством.

Під інноваційним управлінням розуміємо особливу форму зміни існуючих принципів, структури, процедур, методів, технік та/або будь-яких елементів системи управління підприємством на кардинально нові, що є результатом творчої діяльності [1, с. 193].

Впровадження інноваційного управління у підприємство готельно-ресторанного господарства є дієвим способом забезпечення неповторності та ефективності системи управління підприємством. Це зумовлено тим, що управлінські інновації мають індивідуальний характер для кожного підприємства. Багато підприємств упроваджують інноваційні види продукції, новітні виробничі, маркетингові технології, однак ефективний механізм

реалізації управлінських інновацій забезпечують далеко не усі заклади індустрії гостинності.

Інноваційне управління підприємством - це унікальна сфера діяльності, де використовуються та взаємодіють знання у сферах техніки, економіки та екології, соціальної психології та соціології, фундаментальних та прикладних наук, а також теорії та практики, виробництва та управління ним, стратегія та тактика тощо.

Однією з умов досягнення конкурентних переваг на ринку є одночасний розвиток технологічних та управлінських інновацій: технології самі по собі не збільшують продуктивність, вона зростає завдяки інноваційному управлінню, тобто змінам у бізнес-процесах. Технологічні нововведення, що не супроводжуються управлінськими інноваціями, неефективні [2, с. 201].

Інноваційне управління підприємством готельно-ресторанного бізнесу дозволить забезпечити наукову організацію складного та багатогранного процесу та управління ним.

Основною проблемою управління інноваціями, яке неодмінно взаємопов'язано із факторами організаційної культури, полягає у виникненні опору нововведенням.

Причиною неприйняття нововведень може стати сфера свідомості працівників, залучених до інноваційного процесу, а також стан їх свідомості, який характеризується їх об'єктивним статусом у підприємстві.

Опір може бути результатом як впливу ситуативних установок, так і дії культурних, соціальних та комунікаційних змінних.

Інновації можуть бути не прийняті за причиною потенційного впливу на існуючі соціальні зв'язки у підприємстві через загрозу ієрархії влади та престижу, які склалися на основі встановленої технології шляхом введення певного контролю, який може порушити діючу систему діяльності підприємства.

Причина опору може полягати у, так званій, «local pride». Кожне підприємство готельно-ресторанного господарства є унікальним, а впровадження нововведень може лишити його цієї унікальності.

Фактором опору інноваціям може стати система ведення господарчої діяльності (технологія), що застосовується у підприємстві, особливо якщо вона дає певні позитивні результати.

У сучасних умовах, коли одна система економічних відносин замінюється на іншу, коли швидко формуються ринкові структури, на перший план висувається завдання утримування стійких позицій підприємства на ринку. Для цього важливим є інвестиційна активність, продуктивність, розвиток людських ресурсів, якість праці, фінансові результати. І контроль за усіма параметрами безпосередньо залежить саме від управління.

В інноваційній діяльності, як і в інших сферах бізнесу, спостерігається значний дефіцит кваліфікованих фахівців-управлінців.

Таким чином, інноваційний розвиток підприємства готельно-ресторанного господарства необхідно проектувати, як і будь-який процес або систему. Необхідно визначити не тільки завдання, які стоять перед підприємством, але й створити систему, що забезпечить перехід підприємства на цей стан, визначити необхідні ресурси, розробити бізнес-процеси інноваційної діяльності.

Вважаємо, що ефективне інноваційне управління неодмінно має відповідати не лише цілям організації, а й потребам персоналу.

Чітке розуміння переваг, що кожен із працівників отримає в результаті впровадження інновації, підвищує корисний ефект від її реалізації для підприємства загалом.

Для того щоб забезпечити стабільне функціонування підприємства готельно-ресторанного господарства, його власники та менеджери мають постійно пристосовуватись до змін зовнішнього середовища. Однак інноваційний розвиток підприємства, основою якого є інноваційне управління, передбачає постійні якісно нові зміни внутрішнього середовища, підприємницької культури, особистих переконань працівників.

Отже, саме інноваційне управління є ключовим фактором ефективного розвитку підприємства готельно-ресторанного підприємства, набуття ним неповторних властивостей, що забезпечать довгострокові конкурентні переваги на ринку.

Література:

1. Плешу Г. Управлінські інновації як головний чинник реструктуризації підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / Г. Плешу, С. С. Шаповал, Г. С. Фоменко // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – № 1 (31). – С. 193–198.
2. Давила Т. Работающая инновация / Т. Давила, Марк Дж. Эпштейн, Р. Шелтон; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2007. – 320 с.

Данилко А.Р., студентка
*магістратури першого року навчання за спеціальністю «Облік і аудит»,
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Шевчук Ю. О., студентка
*магістратури другого року навчання за спеціальністю
«Облік і оподаткування»,*

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
Науковий керівник: Шматковська Т.О., к.е.н.,
*доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Кожне підприємство проваджуючи свою діяльність не обходиться без використання інформації, адже, аналізуючи її можна проаналізувати ефективність функціонування підприємства у всіх напрямках його діяльності. Ми живемо в умовах розвитку інформаційних технологій, в якому неймовірних

обертів набирає процес пошуку і обробки інформації, що робить доступними практично будь-які джерела інформації в умовах реального часу. Глобальна комп'ютеризація у багатьох сферах управління та виробництва супроводжується появою принципово нових загроз інтересам підприємств. Тому в наш час постає важливе питання, яке полягає в забезпеченні інформаційної безпеки кожного підприємства, щоб запобігти зловживань з боку конкурентів.

Інформаційна безпека є однією з основних складових фінансової, а отже і економічної безпеки не лише підприємств та організацій, а, навіть, і держави. Інформаційну безпеку досліджували у своїх працях Герасименко О.В., Козак А.В., Сороківська О. А., Гевко В. Л., Щербина В.М. та інші [6].

Інформаційна безпека підприємства – це комплекс організаційних та технічних заходів, що забезпечують виконання чи вирішення питань захисту інформації. Відомо, що інформаційна безпека на підприємстві забезпечується методами, які можна об'єднати у 3 групи: правові, організаційні та програмно-технічні. Правові методи включають сукупність нормативно-правових актів, які регулюють відносини, пов'язані з використанням інформації в діяльності підприємства. Програмно-технічні методи реалізуються за допомогою засобів програмного та апаратного забезпечення. Щодо організаційних, то вони полягають в забезпеченні збереження конфіденційної інформації підприємства шляхом формування корпоративної системи захисту [1].

У процесі забезпечення інформаційної безпеки підприємства основним пріоритетом на сьогодні є збереження в таємниці комерційно важливої інформації, що дозволяє успішно конкурувати на ринку виробництва та збуту товарів і послуг.

Загрожувати інформаційній безпеці підприємства можуть наступні фактори:

- 1) протизаконна діяльність деяких економічних структур у сфері формування, поширення і використання інформації;

- 2) порушення встановлених регламентів збору, обробки та передачі інформації;
- 3) навмисні дії та ненавмисні помилки персоналу інформаційних систем;
- 4) помилки в проектуванні інформаційних систем;
- 5) відмова технічних засобів і збої програмного забезпечення в інформаційних і телекомунікаційних системах тощо [2].

Слід звертати увагу на те, що існують різні способи неправомірного доступу до комп'ютерної інформації підприємства, а саме: крадіжка носія інформації, порушення засобів захисту інформації, використання чужого імені, зміна коду або адреси технічного пристрою, представлення фіктивних документів на право доступу до інформації, установка апаратури запису, що підключається до каналів передачі даних. При цьому доступ може бути здійснений навіть в приміщеннях підприємства, де зберігаються носії, з комп'ютера на робочому місці, з локальної мережі, з глобальної мережі. На основі цього всі загрози щодо інформаційної безпеки за своїм способом впливу можна згрупувати наступним чином: власне інформаційні, фізичні, організаційно-правові, програмно-математичні, радіоелектронні.

Важливою умовою ефективного захисту є проведення комплексного забезпечення інформаційної безпеки автоматизованих систем, що являє собою поєднання криптографічних, програмно-апаратних, технічних, правових, організаційних методів і засобів забезпечення захисту інформації при її обробці, зберіганні та передачі з використанням сучасних комп'ютерних технологій.

На практиці можна виділити два способи інформаційного захисту підприємства від зловмисників, а саме: організаційні та технічні. Особливістю організаційних способів є обмеження можливого несанкціонованого фізичного доступу до інформаційних систем, а технічних – використання засобів програмно-технічного характеру, які спрямовані, в першу чергу на обмеження доступу користувача, що має справу з інформаційними системами підприємства, до інформації, яку він не має право знати, згідно рішенням

керівництва. Серед напрямів технічного захисту можна виділити: використання засобів контролю включення живлення і завантаження програмного забезпечення; парольний захист при вході в систему; використання процедури аутентифікації абонентів і повідомлень; шифрування і спеціальні протоколи зв'язку; застосовування імуностійких програм і механізмів модифікації фактів програмного забезпечення [3; 5].

Для ефективності організації інформаційного захисту підприємству слід побудувати політику інформаційної безпеки, тобто розробити та впровадити комплекс попереджувальних заходів по захисту конфіденційних даних та інформаційних процесів. Для побудови такої політики важливим є дотримання наступних етапів:

- 1) зареєструвати всі ресурси, які мають бути захищені;
- 2) проаналізувати та створити перелік можливих загроз для кожного ресурсу;
- 3) оцінити ймовірність появи кожної загрози;
- 4) вжити заходи, що дозволяють економічно ефективно захистити інформаційну систему.

Також в практичній діяльності підприємства для запевнення в безпеці інформації доцільно застосовувати такі підсистеми ефективного захисту інформації:

- антивірусного захисту шлюзів входу в мережу Інтернет, файлових серверів, робочих місць користувачів, централізованого управління, періодичного оновлення антивірусних баз даних;
- криптографічного захисту, яка гарантує безпеку передачі інформації завдяки шифруванню даних;
- захисту від інсайдерів, яка контролює дії порушників, реалізує інформаційну безпеку при управлінні доступом і реєстрації;
- захисту систем управління базами даних;
- моніторингу подій інформаційної безпеки, яка дозволяє своєчасно виявляти загрози інформаційній системі та оперативно реагувати на них [4].

Отже, важливість вдосконалення інформаційної безпеки на підприємствах в умовах глобальної автоматизації та комп'ютеризації важко переоцінити. Для функціонування системи інформаційної безпеки необхідно розробити концепцію інформаційної безпеки, в якій слід передбачити не тільки заходи, пов'язані з інформаційними технологіями, але і відповідні заходи адміністративного та технічного характеру. Виходячи з цього, безпосередні заходи захисту спрямовують не так на самі інформаційні ресурси, як на збереження певних технологій їх створення, обробки, зберігання, пошуку та надання користувачам. Ці технології мають враховувати особливості інформації, які роблять її цінною, а також давати змогу користувачам різних категорій ефективно працювати з інформаційними ресурсами.

Література:

1. Герасименко О. В. Інформаційна безпека підприємства: поняття та методи її забезпечення / О. В. Герасименко [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://intkonf.org>.

2. Литвинюк А. А. Основи інформаційної безпеки. Комплексна система захисту інформації: структура, встановлення та підтримка функціонування // А. А. Литвинюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cvk.gov.ua>.

3. Нашинець-Наумова А. Ю. Питання забезпечення інформаційної безпеки підприємства / А. Ю. Нашинець-Наумова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://law.nau.edu.ua>.

4. Матиев Д. Средства защиты информации: проблема выбора и соответствия / Д. Матиев [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bankir.ru>.

5. Шматковська Т. О. Рационалізація робочої документації щодо аудиту ремонту та модернізації основних засобів з використанням програмного продукту Microsoft Excel / Т. О. Шматковська, Л. Г. Жалко // *Strategiczne pytania swiatowej nauki – 2010 : materialy VI miedzynarodowej naukowo–praktycznej konferencji*. – Volume 3. *Ekonomiczne nauki*. – Przemysl : Publishing House «Education and Science», 2010. – S. 45-47.; (07-15 lutego (лютого) 2010 roku).

[Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/3089>.

6. Шматковська Т. О. До проблематики раціоналізації робочої документації для аудиту доходів підприємства з використанням можливостей програмного продукту Microsoft Excel / Т. О. Шматковська, О. В. Шибецька // Naukowa myśl informacyjnego wieku – 2010 : materiały VI międzynarod. naukowo-praktycznej konf., 7–15 marca 2010 r. – Przemysl, 2010. – Volume 4. Ekonomiczne nauki. – S. 88–90. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/4497>.

Демчишин Я. І., аспірант

Львівського торговельно-економічного університету

Камарчук І. М., аспірант

Львівського торговельно-економічного університету

ДЕТЕРМІНАНТНІ ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ

Передумовами формування конкурентних переваг малих підприємств в роздрібній торгівлі є системний аналіз детермінуючих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. При цьому відмітимо, що фактори конкурентних переваг підприємства, у т.ч. малого являють собою матеріальні та нематеріальні умови, необхідні для процесів їх формування і розвитку у самому внутрішньому господарському процесі, а також у країні його базування. У залежності від конкретних значень (параметрів) цих факторів мале торговельне підприємство може мати або сприятливі, або несприятливі для створення і підтримки конкурентної переваги [3, с. 201-215].

Так, зовнішні фактори формування і розвитку конкурентних переваг малих підприємств в роздрібній торгівлі виступають проявом систем різного рівня. Середовище прямого впливу формується в процесі діяльності малого

підприємства і згодом міняється. Підприємство досліджує ті аспекти навколишнього середовища, з якими йому доводиться мати справу, тобто воно само бере участь у формуванні власного зовнішнього середовища, може здійснювати на елементи найближчого оточення визначені управлінські впливи.

До основних факторів прямого впливу на формування конкурентних переваг малих підприємств в роздрібній торгівлі варто відносити фактори класичної моделі конкурентного середовища. Значення і сила впливу кожного з факторів конкуренції (загроза появи нових конкурентів, ринкова влада постачальників, ринкова влада покупців, загроза появи товарів-замінників) змінюється від ринку до ринку і визначає ціни, витрати, розміри капіталовкладень у продаж товарів і, у кінцевому рахунку, прибутковість комерційної діяльності.

Фактори непрямого впливу (макроекономічні) не мають вузької спрямованості на конкретне мале підприємство. У літературних джерелах автори виділяють такі фактори: економічні, політичні, правові, соціокультурні, технологічні, природно-географічні та міжнародні. В Україні, площа якої займає досить велику територію, при управлінні конкурентними перевагами малих підприємств в роздрібній торгівлі окремі фактори набувають особливого значення: історична обумовленість геополітичної ролі, яку той чи інший регіон відіграє в суспільному розподілі праці; характер і територіальне розміщення ресурсів, якими володіє той чи інший регіон; рівень розвитку маркетингової та соціальної інфраструктури регіону, у якому базується підприємство; принципи регулювання економічної діяльності владними регіональними структурами; структурна особливість економіки країни.

Внутрішнє середовище формування конкурентних переваг малих підприємств в роздрібній торгівлі узагальнимо концепцією «ланцюгу цінностей» або «ланцюгом створення вартості». Так, ланцюг цінностей відображає процес створення вартості на підприємстві та складається з різних елементів основних і допоміжних (підтримуючих) комерційних процесів.

Виходячи з того, що створювана на малому підприємстві вартість є результатом послідовного здійснення різних видів комерційної діяльності, що відповідно розподіляє підприємство на певну кількість функціональних підсистем, стає можливим і необхідним визначати внесок кожного виду діяльності в кінцеві результати роботи [1, с. 127-141].

Кожна ланка ланцюга відповідає певній функції, яка вимагає наявності сукупності компетенцій, що, у свою чергу, індивідуально властива кожному малому підприємству роздрібною торгівлі. Чисельність функцій і множинність відповідних компетенцій обумовлює необхідність їх групування за певними ознаками. Досить традиційним є поділ компетенцій малих підприємств в роздрібній торгівлі на три групи: економічні, управлінські та психологічні.

Так, до групи економічних компетенцій відносять такі, наявність яких дозволяє економічно ефективно функціонувати на відповідному етапі, у відповідній сфері: маркетинг, післяпродажне обслуговування, технології, науково-дослідні та впроваджувальні роботи. Ще однією групою загальних компетенцій є управлінські, від рівня яких залежать поточна й перспективна достатність конкурентних переваг. У розрізі окремих функцій можна виділити: стратегічний менеджмент, фінансовий менеджмент, менеджмент персоналу, організаційні структури, процеси прийняття рішень, процеси контролю, система комунікацій і її ефективність тощо.

Щодо психологічних компетенцій, то загалом вони характеризують здатність персоналу малого торговельного підприємства і, перш за все, його керівної ланки швидко сприймати зміни в правилах поведінки у бізнес-середовищі їх функціонування, а також у макросередовищі [2, с. 228-234].

Відтак, формування конкурентних переваг малих підприємств в роздрібній торгівлі, виходячи з основних положень концепції «ланцюга створення вартості», повинно передбачати вирішення таких завдань, як оптимізація рівня виконання базисних функцій, ефективна міжфункціональна координація, погодження з впливом зовнішніх чинників.

Література:

1. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : монографія / Качмарик Я. Д., Куцик П. О., Лупак Р. Л., Качмарик І. Я. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.

2. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. – 484 с.

3. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі : монографія / за ред. Куцика П. О., Васильціва Т. Г. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. – 426 с.

Демчук С.В., студентка

кафедри менеджменту ЗЕДП

Національного авіаційного університету

Науковий керівник: Остапенко Т.Г., к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту ЗЕДП

Національного авіаційного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАХ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ

Ринкові відносини в сфері товарного виробництва обумовили необхідність пошуку підприємствами напрямків розвитку, які забезпечують їм суттєві переваги перед конкурентами. Особливо гостро ця проблема постала перед аграрними товаровиробниками в зв'язку з вступом України до СОТ.

Визначено, щоб для того, щоб завоювати або зберегти ринкову позицію сільськогосподарське підприємство повинно сформувати і підтримувати конкурентні переваги на цільовому ринку.

Виявлено, що ринкова конкуренція змушує формувати і підтримувати конкурентні переваги аграрного товаровиробника для забезпечення конкурентоспроможності у сегменті ринку, де це підприємство працює. Іншими

словами, конкурентоспроможність визначається багатьма факторами, серед яких особливе місце займають конкурентні переваги [4].

Практично всі дослідники теорії конкуренції і конкурентоспроможності займаються питанням пошуку ефективних механізмів управління, що сприяли б швидкому реагуванню господарського суб'єкта на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища і адаптації до нових умов. Різним аспектам теорії і практики конкурентоспроможності як елемента управління діяльністю підприємства присвячені роботи І. Ансоффа, Дж. Блайта, Д. Джоббера, П. Дойля, Дж. Еванса, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона та ін.

Визначено, що конкурентні переваги виникають з тієї вартості, яку компанія здатна створити для своїх споживачів і яка перевищує витрати по її створенню. Вартість – це те, що покупці готові оплачувати: висока вартість обумовлюється або нижчим рівнем ціни в порівнянні з ціною конкурентів на аналогічний продукт, або наданням унікальних вигод, що реабілітують вищу ціну [2].

Досліджено, що незважаючи на вагомі напрацювання, залишаються проблеми, що потребують спеціального наукового аналізу. Зокрема, недостатньо уваги приділяється дослідженню теорії конкурентних переваг і відносин, в сфері аграрного товаровиробництва [1].

Конкурентна перевага може бути зовнішньою і внутрішньою. Зовнішня базується на спроможності підприємства створити більш значимі цінності для споживачів його продукції, що створює можливості більш повного задоволення їхніх потреб, зменшення витрат чи підвищення ефективності їхньої діяльності. Внутрішня – це характеристика внутрішніх аспектів діяльності підприємства (рівень затрат, продуктивність праці, організація процесів, система менеджменту тощо), які перевищують аналогічні характеристики пріоритетних конкурентів.

Визначено, що базисом загальної конкурентної переваги є переваги внутрішні, однак це всього потенціал досягнення підприємством своїх конкурентних позицій. Зовнішні конкурентні переваги, з одного боку,

орієнтують підприємство на розвиток та використання тих чи інших конкурентних переваг, а з іншого – забезпечують йому конкурентні позиції, оскільки орієнтують на цілеспрямоване задоволення потреб конкретної групи споживачів [3].

Конкурентні переваги створюються унікальними матеріальними та нематеріальними активами, котрими володіє підприємство, тими стратегічно важливими для даного бізнесу сферами діяльності, котрі дозволяють перемагати в конкурентній боротьбі.

Досліджено, що при розробці стратегії конкуренції необхідно, з однієї сторони, мати чітке уявлення про сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, його позицію на ринку, а, з іншої сторони, розуміти структуру національної економіки в цілому та структуру галузі, в котрій працює підприємство [2].

Аналіз формування конкурентних переваг ТОВ «НАТАГРО» в умовах системної кризи, дає зробити висновок, що підприємство володіє наступними конкурентними перевагами:

- висока якість продукції, завдяки зякупці якісних добрив та правильному догляду;

- наявність виробничих можливостей для вирощування сільськогосподарських культур;

- стабільний попит на продукцію, та підвищення обсягів збуту у досвгостроковому періоді;

- наявність постійних каналів збуту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

- інфраструктура та наявність зовнішніх ефектів, від експорту продукції.

Досліджено, що на діяльність ТОВ «НАТАГРО» здійснюють економічний тиск як підприємства переробної промисловості, роздрібної торгівлі, так і підприємства постачальники засобів виробництва.

Проаналізовано, що частково цю проблему можливо розв'язати шляхом розвитку кооперативного руху та вдосконалення методів державного регулювання продовольчих ринків та механізмів субсидування.

Виявлено, що розвиток євро інтеграційних відносин, дозволить підприємству виробляти продукцію й здійснювати пошук кращих можливостей її реалізації на ринках, що можуть забезпечити вищий рівень прибутків.

Підвищенню рівня адаптивності ТОВ «НАТАГРО» до міжнародних умов та попиту сприяють інтеграційні зв'язки та технологічні інновації. При розробці технологій в аграрній сфері традиційно потрібно зосередити увагу на технологічних прийомах та засобах виробництва з метою збільшення врожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби, що сприятиме зниженню виробничих витрат [5].

Отже, при створенні конкурентних переваг, зараз підприємству потрібне освоєння міжнародних ринків. Для цього необхідно сформулювати програму стимулювання зовнішньоекономічної діяльності. Цей процес вимагає скорочення витрат на ланцюги постачання.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2014. — № 3. — С. 29—35.

2. Легеза Д.Г. Розвиток аграрного сектора України у сфері зовнішньої торгівлі /Д.Г. Легеза // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. праць ХДУТП. — 2015. — Вип. 2 (12). — С. 438—445.

3. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. — К.: ННЦ ІАЕ, 2009. — 270 с.

4. Шепіцен А.О. Оцінка конкурентоспроможності аграрного підприємства /А.О. Шепіцен // Фінанси України. — 2013. — № 8. — С. 66—73.

5. Рычихина Н.С. Оценка локального экспортного потенциала предприятия /Н.С. Рычихина // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2013. – № 3(35). – С. 73-78.

Дума О.І., Журавчак Р.Р., Осташевська О. В., студенти

кафедри АФМ

Національний університет «Львівська політехніка»

Науковий керівник: Карковська В.Я., к.е.н., доц. кафедри АФМ

Національний університет «Львівська політехніка»

НАПРЯМИ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КЕРІВНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВОМ

Ефективність є однією з головних характеристик результативності управління діяльністю підприємства, що зумовлює необхідність її детального вивчення. Забезпечення ефективності напряму пов'язано з його оцінюванням. Розв'язання питань підвищення та підтримки ефективності керівництва діяльністю підприємства неможливо без комплексного оцінювання її рівня. Результати такого оцінювання дозволяють встановити масштаб і зміну спрямованості в управлінні діяльністю підприємства, прогнозувати їх вплив на ключові функціональні підсистеми підприємства, ухвалювати відповідні управлінські рішення щодо підвищення та підтримки рівня ефективності керівництва діяльністю підприємства, вибирати відповідні методи, способи, інструменти управління нею.

Питання про ефективність керівництва підприємством в останні роки досліджувалось багатьма вченими, зокрема Балабанова Л.В., Дудукало Г.О., Біловодська О.А., Редьків О.З., О. Кузьмін, І. Осьмірко, І. Падерін, Н. Подольчак, З. Рум'янцева, Н. Соломатін та ін. Вважається, що працювати ефективно – це домагатися великих результатів при менших затратах ресурсів (праці, часу, коштів). Ефективність можна визначити як результативність

системи, що виражається у відношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів [1].

Одним з підходів до визначення ефективності, згідно з світовим стандартом ISO 9000:2000, п. 3.2.15 ефективність – це залежність між одержаним результатом та використаними ресурсами [6]. Дослідник Дудукало Г.О. виділяє наступні категорії ефективності залежно від форми подання результатів і витрат [1]:

- ✓ технічна ефективність – результати й витрати вимірюються в натурально-речовинній формі;
- ✓ економічна ефективність – результати й витрати оцінюються у вартісній формі;
- ✓ соціально-економічна ефективність – ураховуються не тільки економічні, але й соціальні наслідки реалізації заходу.

Система показників оцінки ефективності керівництва повинна давати всебічну оцінку використання всіх ресурсів підприємства й містити всі загальноекономічні показники. Дуже важливо, щоб оцінювання ефективності проводилося безупинно: на стадіях планування роботи організації, затвердження плану, у міру його виконання та результатів.

Система оцінювання показників ефективності керівництва повинна:

- ✓ відображати ефективність витрат всіх видів ресурсів, споживаних підприємством;
- ✓ створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності здійснення керівництва;
- ✓ стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;
- ✓ забезпечити інформацією щодо ефективності проведення всі ланки ієрархії менеджменту;
- ✓ виконувати критеріальну функцію, тобто для кожного з показників повинні бути визначені правила інтеграції їх значень [1].

Виходячи з досліджень Балабанової Л. В., суб'єктом оцінювання ефективності керівництва є керуюча система менеджменту підприємства, а

об'єктом – керована. При цьому, керуюча система менеджменту має містити елементи самооцінювання ефективності для розуміння прогресу всередині системи. Відповідно, система заходів для забезпечення процесу оцінювання ефективності керівництва передбачає оцінку організаційних (формування колективу, комунікаційних зв'язків між працівниками, інформаційного забезпечення персоналу), соціально-економічних (соціальний розвиток, стимулювання персоналу, забезпечення сприятливих умов праці, соціальної рівності працівників) та культурно-етичних заходів (розвиток корпоративної культури, формування системи цінностей персоналу, естетичне та етичне виховання працівників). А результативність цього процесу залежатиме від складу трудового потенціалу його працівників[7]. На основі аналізу результатів наукових досліджень вчених щодо підходів оцінювання ефективності керівництва визначено шляхи досягнення ефективного менеджменту на підприємстві, що полягають у такому:

1. Удосконалення структури управління, максимальне її спрощення, децентралізація більшості функцій, визначення повноважень керівництва з урахуванням кваліфікацій та особистих якостей.

2. Вироблення стратегії розвитку організації на основі аналізу її сильних і слабких сторін, розробка філософії і політики організації, що охоплює деякі із сфер її функціонування.

3. Розроблення інформаційної системи керівництва, що забезпечує ефективний комунікаційний зв'язок між керівниками та їх підрозділами.

4. Розроблення системи прийняття рішень, правил і процесів керівництва, системи стимулювання керівного складу.

5. Система постійного підвищення кваліфікації керівників на основі навчання, перепідготовки, розвитку ініціативи, творчості [3].

Згідно досліджень вченого Дудукало Г.О. оцінка ефективності діяльності підприємства, як правило, ґрунтується на аналізі різних фінансових показників, таких як чистий прибуток, рентабельність інвестицій, ринкова вартість підприємства [1]. Однак, формуючи список фінансових коефіцієнтів, на

підставі яких будуть ухвалюватися стратегічні рішення, необхідно враховувати переваги й недоліки використання цих показників на практиці. В американській практиці управлінського обліку рекомендації з використання показників для оцінки ефективності діяльності підприємства викладені в стандарті управлінського обліку «Вимір ефективності підприємства» (Statement on Management Accounting «Measuring entity performance»; SMA 4D). Стандарт пропонує використовувати наступні показники, на основі яких буде оцінюватися ефективність керування компанією: чистий прибуток і прибуток на акцію; грошові потоки; рентабельність інвестицій; залишковий дохід; вартість компанії [8].

Підприємство є відкритою системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем, тому оцінювання ефективності керівництва підприємством має проводитися на основі оцінок зовнішньої та внутрішньої ефективності управління. Оцінювання внутрішньої ефективності керівництва підприємством має ґрунтуватися на наперед виважених критеріях оцінки, приклад яких поданий у таблиці 1.

Таблиця 1

Перелік показників оцінки внутрішньої ефективності керівництва підприємством

Складові оцінки		Показники оцінки
Оцінка ефективності керуючої підсистеми	<i>Оцінка ефективності управлінського персоналу</i>	<input type="checkbox"/> коефіцієнт кількісної та якісної укомплектованості персоналу управління; <input type="checkbox"/> питома вага управлінського персоналу, який має стаж роботи на підприємстві та в галузі більш як 5 років; <input type="checkbox"/> коефіцієнт сталості персоналу управління; <input type="checkbox"/> коефіцієнт плинності персоналу управління; коефіцієнт заміщення персоналу управління; <input type="checkbox"/> коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання фонду заробітної плати персоналу управління; <input type="checkbox"/> коефіцієнт відповідності середньомісячної заробітної плати персоналу управління рівню реальної заробітної плати; <input type="checkbox"/> рентабельність витрат на управління
	<i>Оцінка ефективності організаційної структури управління</i>	<input type="checkbox"/> коефіцієнти дотримання норм керованості ланок управління; <input type="checkbox"/> коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання структурної централізації; <input type="checkbox"/> коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання централізації управління; <input type="checkbox"/> коефіцієнти співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання формалізації персоналу апарату управління та структурних підрозділів

	<i>Оцінка ефективності технології управління</i>	<input type="checkbox"/> коефіцієнт оперативності роботи з документами та іншими джерелами інформації; <input type="checkbox"/> коефіцієнт використання інформації; <input type="checkbox"/> коефіцієнт повноти реалізації управлінських рішень; <input type="checkbox"/> коефіцієнт охоплення функцій управління автоматизацією; <input type="checkbox"/> коефіцієнт зростання технічної озброєності управлінської праці; <input type="checkbox"/> рентабельність використання основних засобів адміністративного призначення; <input type="checkbox"/> питома вага прогресивних видів оргтехніки та ЕОМ у загальній їх вартості
	<i>Оцінка ефективності організаційної культури</i>	<input type="checkbox"/> рівень організації діяльності підрозділів управління персоналом; <input type="checkbox"/> рівень стану трудової дисципліни; <input type="checkbox"/> рівень задоволеності умовами праці; <input type="checkbox"/> рівень стану соціально-психологічного клімату в колективі; <input type="checkbox"/> рівень задоволеності прийнятими на підприємстві нормами поведінки працівників; <input type="checkbox"/> рівень безпеки та охорони праці; <input type="checkbox"/> рівень умов соціального розвитку й соціального захисту персоналу
Оцінка ефективності керованої підсистеми	<i>Оцінка ефективності управління операційною діяльністю</i>	<input type="checkbox"/> коефіцієнт фондovіддачі основних засобів; <input type="checkbox"/> коефіцієнт оновлення основних засобів; <input type="checkbox"/> коефіцієнти фізичного та морального зносу основних засобів; <input type="checkbox"/> питома вага основних засобів з обмеженим правом власності; <input type="checkbox"/> коефіцієнт матеріалovіддачі; <input type="checkbox"/> рентабельність матеріальних витрат; <input type="checkbox"/> коефіцієнт використання виробничих потужностей; <input type="checkbox"/> коефіцієнт дотримання норм екологічності операційної діяльності; <input type="checkbox"/> питома вага витрат на виправлення браку в загальній сумі операційних витрат; <input type="checkbox"/> рентабельність витрат операційної діяльності
	<i>Оцінка ефективності управління персоналом</i>	<input type="checkbox"/> коефіцієнти кількісної та якісної укомплектованості кадрового складу підприємства; <input type="checkbox"/> коефіцієнт сталості персоналу підприємства; коефіцієнт плинності персоналу підприємства; <input type="checkbox"/> коефіцієнт заміщення персоналу підприємства; <input type="checkbox"/> коефіцієнт відповідності середньомісячної заробітної плати персоналу підприємства рівню реальної заробітної плати
	<i>Оцінка ефективності управління фінансовою діяльністю</i>	<input type="checkbox"/> коефіцієнт фінансової незалежності; <input type="checkbox"/> коефіцієнт фінансового ризику; <input type="checkbox"/> коефіцієнт забезпеченості оборотними засобами; <input type="checkbox"/> коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності; <input type="checkbox"/> рентабельність власного капіталу; <input type="checkbox"/> коефіцієнти ліквідності; <input type="checkbox"/> коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; <input type="checkbox"/> коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості; <input type="checkbox"/> питома вага позитивного грошового потоку операційної діяльності в загальній його сумі; <input type="checkbox"/> коефіцієнт ліквідності грошового потоку операційної діяльності

	<i>Оцінка ефективності управління маркетинговою діяльністю</i>	<input type="checkbox"/> коефіцієнт ринкової частки продукції підприємства на національному ринку; <input type="checkbox"/> коефіцієнт еластичності попиту на продукцію; <input type="checkbox"/> коефіцієнт зміни обсягу реалізації продукції; <input type="checkbox"/> рентабельність продажу; <input type="checkbox"/> коефіцієнт співвідношення темпів нарощування обсягу реалізації та темпів зростання собівартості реалізованої продукції; <input type="checkbox"/> коефіцієнт оборотності готової продукції та товарів; <input type="checkbox"/> коефіцієнт окупності витрат у маркетингову діяльність;
	<i>Оцінка ефективності управління інвестиційною діяльністю</i>	<input type="checkbox"/> коефіцієнт реальної вартості майна; <input type="checkbox"/> коефіцієнт забезпеченості необоротних активів власним капіталом; <input type="checkbox"/> коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами; <input type="checkbox"/> коефіцієнт маневреності; <input type="checkbox"/> рентабельність інвестицій у необоротні активи; рентабельність інвестицій в оборотні активи; <input type="checkbox"/> питома вага власних коштів у загальній сумі реального інвестування; <input type="checkbox"/> рентабельність фінансових інвестицій; <input type="checkbox"/> питома вага власних коштів у фінансовому інвестуванні; <input type="checkbox"/> рентабельність інвестованого в підприємство капіталу; <input type="checkbox"/> коефіцієнт виплати процентів
	<i>Оцінка ефективності управління інноваційною діяльністю</i>	<input type="checkbox"/> коефіцієнт зростання суми витрат на дослідження, <input type="checkbox"/> розробку та впровадження нових видів продукції; <input type="checkbox"/> питома вага високотехнічного обладнання в загальній вартості основних засобів; <input type="checkbox"/> коефіцієнт зростання суми витрат на освоєння нових ринків збуту; <input type="checkbox"/> коефіцієнт співвідношення темпів зростання прибутку від операційної діяльності та темпів зростання витрат на інновації в маркетинг; <input type="checkbox"/> коефіцієнт зростання авторських і суміжних з ними прав; питома вага працівників та керівників, які підвищили кваліфікацію;

Виходячи з того, що найважливішим завданням підприємства є підвищення вартості капіталу власників, необхідно враховувати наступне:

- фінансові показники діяльності підприємства повинні бути загальними для підприємства й, відповідно, включати зростання доходів, грошових потоків і прибутків на інвестиції;

- різний ступінь важливості різних фінансових показників протягом етапів життєвого циклу підприємства. Отже, ні чистий прибуток, ні грошові потоки, ні дохід на інвестиції не повинні «затмарювати» інші значимі показники;

- вимір ефективності роботи підприємства за допомогою набору фінансових показників необхідно розширити за рахунок використання бюджетних очікувань, з якими рівняються фактично отримані дані;

Підсумовуючи, варто відзначити, що ефективність керівництва підприємством є комплексним показником, яка характеризує рівень

професійності керівників та рівень організування управлінських процесів на підприємстві. Ефективність керівництвом є тим параметром, який характеризує кількісну і якісну сторону керівництва та використовується для того, щоб повноцінно проаналізувати якість управлінської діяльності. Слід також зазначити, що використання для оцінки ефективності роботи підприємства тільки фінансових показників не дозволить заздалегідь діагностувати багато проблем, наприклад зниження якості продукції, що випускається, рівень обслуговування клієнтів, ефективність керівництва персоналом, тому застосування нефінансових показників мають велике значення для визначення ефективності діяльності підприємства.

Література:

1. Дудукало Г. О. Аналіз методів оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства / Г. О. Дудукало. // Ефективна економіка. - 2012. - № 3. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_3_58

2. О. З. РЕДЬКІВА, О. Я. ГАЛУЦАК Комплекс показників оцінювання ефективності системи управління персоналом машинобудівних підприємств. Вісник Хмельницького національного університету 2012, № 3. Т. 1 [Режим доступу] http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_3_1/073-080.pdf

3. Є. Сидорук Ефективність управління персоналом сучасної організації та характеристика факторів, що її обумовлюють [Інтернет-джерело] <http://naub.oa.edu.ua/2012/efektyvnist-upravlinnya-personalom-suchasnoji-orhanizatsiji-ta-harakterystyka-faktoriv-scho-jiji-obumovlyuyut/>

4. Біловодська О.А., Рибалка М.В Показники оцінки ефективності функціонування торговельних підприємств / [Інтернет-ресурс]// Режим доступу:

https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/32546/1/Bilovodska_enterprise%20activity.pdf

5. Dejneko O. A. Efficiency and quality of management of the machine-building enterprise / O.A. Dejneko. — Moscow: Mechanical engineering, 2006. — 24 p.

6. ISO 9000:2000 Quality management systems -- Fundamentals and vocabulary [Інтернет-ресурс]// Режим доступу: <https://www.iso.org/standard/29280.html>

7. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе маркетинга: монографія / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. — Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. — 147 с

8. Показатели эффективности деятельности фирм [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступу: <http://www.bibliotekar.ru>

Єрак А.В., студент

кафедри економіки та управління національним господарством

ДНУ ім. О.Гончара

Федотова Т. А., к.е.н.,

доцент кафедри економіки та управління національним господарством

ДНУ ім. О.Гончара

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СФЕРІ ПОСЛУГ

За основу в організації будь-якого підприємства може бути взятий промисловий або сервісний принцип. У першому випадку важливий не працівник, а технологія, тому що основою є масовий продукт, точність виготовлення якого полягає у дотриманні правил, приписів, норм. Працівник тут мало помітний і виконує пасивну роль виконавця вказівок менеджменту. Якщо в компанії дотримуються такої ідеології, то вона, як правило, програє у конкурентній боротьбі. Якщо в основу покладено принцип послуг – сервісний принцип, то на підприємстві працівник відіграє вирішальну роль.

Важливим напрямком підвищення конкурентоспроможності та створення конкурентних переваг підприємства служить використання у бізнесі принципу граничної корисності факторів виробництва. З точки зору створення конкурентних переваг, всі підсистеми єдиної виробничої системи повинні функціонувати у режимі оптимізації факторів і параметрів зовнішнього і

внутрішнього середовища на основі єдності елементів і цілісності систем. Взаємодія науково-технічного, технологічного, організаційного рівня виробництва до вимог клієнтів, створює можливості для граничної корисності факторів виробництва. Як показники факторів виробництва використовуються їх вартісна оцінка, продуктивність, рівень уніфікації та стандартизації, їх структура, новизна, адаптованість до нововведень, до змін навколишнього середовища.

З цією метою організація інноваційної діяльності підприємств, що представляють сферу послуг, повинна забезпечувати:

- по-перше, досягнення спільного бачення пропозиції послуг на споживчому ринку;
- по-друге, визначення стратегічних пріоритетів у перетворенні даної сфери;
- по-третє, розробку стратегії діяльності підприємств у тривалій перспективі;
- по-четверте, створення системи комунікацій, орієнтованої на реалізацію послуг;
- по-п'яте, формування інноваційного персоналу з визначенням зон відповідальності за результати роботи;
- по-шосте, впровадження системного контролінгу процесів розвитку послуг на споживчому ринку [1].

Досвід управлінського консультування показує [2], що особливості підприємств сфери послуг, їх близькість до споживачів, пред'являє до персоналу наступні специфічні вимоги:

- увага до забезпечення надійності та підвищення якості послуг;
- знання і врахування інтересів конкретних клієнтів;
- прагнення принести користь споживачам, висока культура сервісу;
- готовність до розробки нових видів послуг і нововведень, сприятливих для споживачів;

– оперативність у наданні послуг, при цьому маючи на увазі не тільки зовнішніх споживачів, а й споживачів результатів праці кожного працівника всередині підприємства.

Розвиток цих здібностей у персоналу допомагає розвивати інші здібності всіх трьох рівнів: ділові, ціннісні та інноваційні, що призводить до підвищення ефективності та результативності управління.

Успіх будь-якого сервісного підприємства у великій мірі залежить від ефективності управління персоналом, включаючи процедури найму, відбору, навчання і утримання співробітників. Сьогодні всі компанії визнали, що якість особистого сервісного контакту грає найважливішу роль в формуванні у клієнтів почуття задоволення рівнем обслуговування і стає потужною конкурентною перевагою [3].

Відтворити високопродуктивний персонал набагато складніше, ніж який би то не було інший корпоративний ресурс. Чим краще працівники розуміють, поділяють і підтримують основні цілі компанії; чим ширше навички, необхідні для виконання їх посадових обов'язків; чим більш злагоджено вони працюють в команді; чим більше мають повноважень і впевненості для використання ініціативи при вирішенні проблем, тим легше управляти маркетинговими та операційними функціями підприємства.

Унікальна особливість людських ресурсів у сфері обслуговування полягає в тому, що службовців, які безпосередньо контактують зі споживачем, розглядають як частину товару, оскільки вони забезпечують його функціональну якість. Персоналу, що безпосередньо контактує з клієнтами, доводиться працювати над досягненням як операційних, так і маркетингових цілей. З одного боку, він повинен допомагати «виробляти» сервісний продукт, з іншого – йому нерідко доводиться займатися його збутом. Крім того, з точки зору споживачів персонал у сфері послуг часто стає невід'ємним елементом сервісного контакту.

Таким чином, працівник компанії у сфері послуг може виконувати потрібну функцію: одночасно бути фахівцем з виконання тієї чи іншої операції,

продавцем і частиною сервісного продукту. Така безліч ролей нерідко веде до рольових конфліктів серед працівників, особливо коли вони відчують себе в однаковій мірі тісно пов'язаними як з клієнтами, так і з менеджерами та іншими працівниками фірми. Виходячи з цього організаціями, послуги яких вимагають тісного контакту між персоналом і клієнтами, управляти набагато важче, ніж компаніями з низьким рівнем контакту.

Отже, з вище викладеного випливає, що сучасному бізнесу у сфері послуг потрібен такий персонал, який сприяв би забезпеченню виконання будь-якого замовлення, будь-яких очікувань клієнтів. Мова йде не тільки про розширення технічних можливостей підприємства, скільки про посилення зацікавленості у боротьбі за споживача через професійне і культурний розвиток працівників цих підприємств.

Література:

1. Тягунова З.А. Інноваційний розвиток сфери послуг / З.А. Тягунова // Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – №2. – С. 156-169.
2. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – С. 103-110.
3. Базалійська Н.П. Світовий досвід управління трудовою діяльністю персоналу в краях з розвиненою ринковою економікою / Н.П. Базалійська // Інноваційна економіка. – 2015. – №1. – С. 138-142.

Єрмолай О. М., Москалик Н. В., студенти
магістратури факультету економіки та управління
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Шматковська Т. О., к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ У ПРОЦЕСІ ЗДІЙСНЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах розвитку економіки України заборгованість підприємств є одним із найбільш негативних явищ діяльності, а їх значна сума призводить до неплатоспроможності. Усе це стримує розвиток ринків, на яких працюють ці ж підприємства. У зв'язку із даною ситуацією значна кількість підприємств практично не має можливості нормально функціонувати, адже наявність необґрунтованої суми дебіторської заборгованості відволікає кошти з обороту.

У свою чергу виникнення дебіторської заборгованості у певних межах – нормальна ознака процесу фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства, зумовленого самою природою та особливостями його діяльності, проте кожен господарюючий суб'єкт зацікавлений в оптимізації її обсягу. Це зумовлено тим, що скорочення дебіторської заборгованості є резервом зниження потреби підприємства в обігових коштах та прискорення швидкості їх обігу. Відповідно процес управління дебіторською заборгованістю повинен зважати перш за все на якість інформації про дебіторську заборгованість та її формування, а також на організацію бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості. Зважаючи на вищевказане можна виділити такі основні завдання з управління дебіторською заборгованістю:

1. Систематизація та аналіз інформації про покупців, замовників та інших дебіторів підприємства;

2. Моніторинг розміру і структури дебіторської заборгованості покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію, виконані роботи, надані послуги та за іншими операціями, забезпеченими векселями, що передбачає зменшення поточних фінансових потреб підприємства в оборотних інвестиціях з метою зменшення витрат на їх обслуговування;

3. Забезпечення високої швидкості обороту дебіторської заборгованості, яка дає змогу скоротити потребу в ньому завдяки раціональнішому використанню;

4. Виявлення величини впливу дебіторської заборгованості на прибуток та поточну платоспроможність і ліквідність активів підприємства;

5. Забезпечення оптимального співвідношення між платоспроможністю і рентабельністю шляхом підтримки відповідних розмірів і структури оборотних активів;

6. Захист від інфляції;

7. Виявлення умов, які сприяють виникненню ризику втрати ліквідності та зниженню ефективності діяльності підприємства;

8. Контроль за заборгованістю, строк сплати по якій ще не настав, а також заборгованістю, не сплаченою в строк;

9. Розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів;

10. Розроблення варіантів рефінансування дебіторської заборгованості;

11. Сприяння зростанню обсягу продаж шляхом надання комерційного кредиту і цим самим – зростанню прибутку;

12. Визначення ступеня ризику несплати рахунків покупцями;

13. Надання рекомендацій щодо зменшення кількості фактично або потенційно неплатоспроможних покупців;

14. Підвищення конкурентоздатності за допомогою відтермінування платежів.

Таким чином, із метою надання якісної бухгалтерської інформації про заборгованість господарчого суб'єкту, користувачам для прийняття рішень пропонується розробити таку форму бухгалтерського обліку дебіторської

заборгованості, для якої властиві: єдиний правильний підхід до обліку дебіторської заборгованості; якісний облік дебіторської заборгованості, зумовлений наявністю розробки єдиного підходу до реєстрації та обліку дебіторської заборгованості в системі синтетичних рахунків; ведення аналітичного обліку за кожним видом дебіторської заборгованості в розроблених відомостях аналітичного обліку; узагальнення та накопичування аналітичної інформації про дебіторську заборгованість.

Для організації обліку та аналізу розрахунків із покупцями і замовниками важливе місце посідає класифікація дебіторської заборгованості. Від правильної класифікації дебіторської заборгованості, а також від правильно обраних класифікаційних ознак залежатиме не лише порядок її обліку взагалі чи окремого її складника, а й ефективності управління нею. Однак на сьогодні науковцями не вироблено єдиного підходу до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками, що унеможливує застосування системного підходу до визнання та оцінки суми й структури цієї заборгованості.

У бухгалтерському обліку в цілому найпопулярнішим програмним забезпеченням для обліку в Україні є «1С:Бухгалтерія» де аналітичний облік організовується за допомогою спеціального механізму субконто. Для забезпечення більш детального обліку розрахунків з покупцями та різними дебіторами можна запропонувати введення різних видів субконто, що дозволить підприємству відобразити в обліку інформацію щодо утворення дебіторської заборгованості та її погашення і дотримання терміну платежу.

Організація бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами потребує комплексного підходу управлінського персоналу підприємства до вирішення проблем забезпечення стабільності фінансових потоків, насамперед, унаслідок основної діяльності та реалізації продукції, товарів, робіт, послуг.

Загалом для покращення організації бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості можна запропонувати наступне [1; 2]:

- систематично проводити інвентаризацію дебіторської заборгованості;

- зазначити в наказі про облікову політику найбільш доцільний для підприємства метод розрахунку резерву сумнівних боргів, та використовувати його при здійсненні розрахунків з дебіторами;
- використовувати автоматизовані системи обробки інформації;
- затверджувати і дотримуватись графіку документообігу, що сприятиме поліпшенню облікової роботи та посиленню контрольних функцій бухгалтерського обліку;
- забезпечити детальний аналітичний облік дебіторської заборгованості.

Запропоновані заходи певною мірою стосуються саме організації розрахунків із покупцями і замовниками, заборгованість яких становить значну частку в структурі оборотних активів підприємства. Комплексна система організації бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами в єдності методичних та організаційних аспектів дасть також змогу забезпечити вчасність та повноту погашення іншої дебіторської заборгованості.

Отже, можна зробити висновок, що на українських підприємствах існують певні проблеми щодо забезпечення ефективного управління дебіторською заборгованістю для подолання яких можна скористатися запропонованими заходами, що дасть змогу підвищити ефективність бухгалтерського обліку, попередити або уникнути неплатоспроможності і загалом покращити результати діяльності підприємства.

Література:

1. Одношевна О. О. Шляхи вдосконалення процесу управління дебіторською заборгованістю / О. О. Одношевна // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит. – 2016. - №10. – С.946-949.
2. Левченко З. М. Організація бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами / З. М. Левченко // ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО. – 2017. – № 9. – С.1167-1171.

*Заика Ю. А., к.э.н., ст. преподаватель
кафедры маркетинга и бизнес-администрирования ГВУЗ «ПГТУ»*

*Жданова К. В., студентка группы БА-17-М
кафедры маркетинга и бизнес-администрирования ГВУЗ «ПГТУ»*

МАРКЕТИНГ ВПЕЧАТЛЕНИЙ - СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНТУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современном мире экономика подвергается кардинальным изменениям под влиянием технологий и глобализации, которые можно назвать новой революцией в средствах производства. В доиндустриальную эпоху основным видом деятельности было производство сырья, а уже в индустриальную эпоху производить начинают готовую продукцию. В постиндустриальную эпоху на передний план выходит экономика услуг, которая служит активному росту экономики впечатлений.

Сейчас, во время стремительного развития информационных технологий, люди все больше начинают ценить эмоции. Все чаще встречаются такие понятия, как «wow-сервис» и «wow-эффект», которые являются необходимым условием для предпринимателей в нынешнюю эпоху быстрорастущей конкуренции. Считается, что эмоциональная привязка значительно сильнее, чем обычные привычки, даже если они были выработаны годами. Касательно поведения потребителей, существует факт, что при выборе товара человек руководствуется по большей степени своими эмоциями, а не разумом [1].

На сегодняшний день тема «маркетинга впечатлений» является наиболее актуальной именно для тех предпринимателей, которые считают основной своей целью не только привлечение большого количества потребителей, а и удержание конкурентного преимущества. Известно, что именно конкуренция вынуждает искать новые пути коммуникации с клиентом и новые способы предоставления услуг.

В наше время большинство предпринимателей делает основной упор исключительно на увеличение материальных активов, упуская такие важные вещи как формирование бренда, его имиджа. Они стремятся победить в так называемой «ценовой войне», снижая цены за счет того, в чем не видят материального воплощения. Зачастую в таких ситуациях уменьшается бюджет на маркетинг и рекламу, что в итоге приводит к ограничению коммуникационного воздействия на потребителя. Именно коммуникации с потребителем, создание устойчивой эмоциональной связи между торговой маркой и клиентами являются основной целью маркетинга впечатлений.

Производителям прежде всего необходимо сконцентрироваться на том впечатлении, которое должно сопровождать их товар, ведь оно надолго остается в памяти того человека, который принимал участие в организованном событии или хотя был в роли зрителя. И несмотря на то, что впечатление нематериально и его нельзя потрогать или увидеть, люди очень высоко ценят это чувство.

Существует несколько факторов воздействия маркетинга впечатлений на потребителей: лучшая запоминаемость товара благодаря впечатлениям, отождествление бренда с полученными ранее эмоциями, сохранение положительных эмоций на длительный период времени [2, 165]. То есть компаниям приходится бороться за внимание потребителей и постоянно удивлять их, не давая возможности разочароваться в продукции или услугах.

Можно выделить несколько основных инструментов маркетинга впечатлений: уличный маркетинг, молодежный маркетинг, ивент-маркетинг, маркетинговые туры, маркетинг удобств, ИОТ-девайсы и сторителлинг [3].

Уличный маркетинг получил такое свое название в связи с тем, что его основным направлением является продвижение в публичных местах в немного нетрадиционном виде. Такими местами чаще всего бывают улицы, площади, пляжи или торговые центры. Планы, которые разрабатываются компаниями, учитывают, что уличный маркетинг предполагает глобальную коммуникацию и

взаимодействие не только с клиентами или СМИ, а также сбор достаточной информации о продуктах, рынках и конкурентах.

Большинство примеров стратегий, которые были приняты как малыми, так и крупными предприятиями, включают в себя: живую рекламу, распространение билетов и флаеров, проведение дегустаций и т.д.

Еще одним распространенным инструментом маркетинга впечатлений является молодежный маркетинг – один из маркетинговых инструментов, ориентирующийся на молодежную аудиторию, как правило, в возрасте от 13 до 35 лет. Его можно поделить на: подростковый маркетинг (от 13 до 17 лет), маркетинг среди студентов, (от 18 до 24 лет), молодежный маркетинг (от 25 до 34 лет) [4].

Молодежные маркетинговые стратегии обычно включают в себя телевизионную рекламу, рекламу в журналах и онлайн-маркетинг. Также тактиками молодежного маркетинга можно назвать маркетинг развлечений, музыкальный маркетинг, спортивный маркетинг, вирусный маркетинг, и маркетинг авторитетов [4].

Ивент-маркетинг представляет собой распространенный инструмент, используемый компаниями любого размера. Компании могут использовать рекламные мероприятия в качестве способа общения с текущими и потенциальными клиентами. Такое событие может проводиться в различных форматах: академический (бизнес-встреча, научная конференция), деловой (встречи на высшем уровне, выставки, турниры, конкурсы), развлекательный (концерты, шоу, фестивали) или информативный (день рождения компании, выпуск нового продукта) [5]. Основными рекламными мероприятиями в ивент-маркетинге являются пресс-конференции, презентации для приглашенных гостей, массовые мероприятия по продвижению бренда или запуск информации в прессе.

Следующий инструмент маркетинга впечатлений звучит как «маркетинговые туры». Перевозки с использованием этого инструмента позволяют проводить рекламную кампанию прямо в дороге. Также бренды

часто используют специально оформленные рекреационные автомобили, автобусы и грузовики, чтобы привлечь внимание потребителей к предложениям, выступая в качестве мобильных рекламных щитов, а также мобильных центров для торговли на стоянках или на больших мероприятиях [3].

Чтобы добиться значительного роста компании, необходимо знать, как эффективно продавать уют и комфорт, что и обеспечивает маркетинг удобств. Основой успешного маркетинга является понимание потребностей потенциальных клиентов. То есть компании продвигают свои бренды посредством интерактивного маркетинга, используя удобства, которые необходимо предоставить потребителям [6].

Сейчас сильная стратегия IoT (интернет вещей) важнее, чем когда-либо. Интернет вещей позволяет маркетологам создавать совершенно другой опыт в освоении цифрового и физического мира. Сегодня большинство интернет-проектов IoT посвящены оптимизации и автоматизации процессов и целей, которые косвенно связаны с клиентом и с опытом работы с клиентами [7].

Благодаря Интернету вещей, продукты можно назвать умными, и их можно использовать для продвижения на рынок способом, который ранее был немыслим. Таким образом, продукт становится медиа-устройством, которое может продавать себя в цифровом виде.

Сторителлинг использует современные информационные технологии для создания виртуальных миров бренда для потребителей. Используя такие технологии, как виртуальная и дополненная реальность, распознавание лица и жестов, голография, 3D-сканирование и 3D-печать, сенсорные технологии, геолокационные технологии, беспилотные летательные аппараты и др., бренды могут взаимодействовать со своей аудиторией новыми и творческими способами [3].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что маркетинг впечатлений – это достаточно новый, но эффективный элемент маркетинга. Он позволяет создать сильную эмоциональную связь между брендом и потребителем, а это, в

свою очередь, укрепляет бренд и способствует его развитию. Существуют различные инструменты маркетинга впечатлений, позволяющие применять его на практике более эффективно. Чтобы компании достигнуть успеха, необходимо постоянно удивлять потребителей, соответственно, можно сказать что в современных условиях, в эпоху гиперконкуренции использование маркетинга впечатлений является целесообразным.

Литература:

1. Пекар В. Введение в экономику впечатлений [Электронный ресурс] / Валерий Пекар – Режим доступа к ресурсу: <http://pekar.in.ua/ExperienceEconomics.htm>.

2. Чеснокова М. С. Современные инструменты маркетинга в новой экономике: маркетинг впечатлений / М. С. Чеснокова, А. А. Кирилловская. // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. – 2013. – №1. – С. 159–171.

3. Engagement marketing [Электронный ресурс] // Wikipedia. – 2017. – Режим доступа к ресурсу: https://en.wikipedia.org/wiki/Engagement_marketing.

4. Youth marketing [Электронный ресурс] // Wikipedia. – 2016. – Режим доступа к ресурсу: https://en.wikipedia.org/wiki/Youth_marketing.

5. Примак Т. О. PR для менеджерів і маркетолога: навч. посіб / Т. О. Примак. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 202 с.

6. Effectively Marketing Your Amenities [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа к ресурсу: <http://clubsolutionsmagazine.com/2008/09/effectively-marketing-your-amenities/>.

7. How the Internet of Things impacts marketing [Электронный ресурс] – Режим доступа к ресурсу: <https://www.i-scoop.eu/how-the-internet-of-things-impacts-marketing/>.

Zaika Julia, *candidate of economic sciences,
senior lecturer of Marketing and Business administration Department,
State Higher Educational Institution «Priazovskyi State Technical University»*

Piskun Tetiana, *student
of Marketing and Business administration Department,
State Higher Educational Institution «Priazovskyi State Technical University»*

STARTUP MANAGEMENT

In recent years, startups, young rapidly growing commercial companies, appear increasingly frequently in Ukraine and abroad. Steve Blank, famous entrepreneur, founder of startup and lecturer claims, startup is an organization formed to search for a repeatable and scalable business model [1]. Eric Ries, an entrepreneur and author of methodology Lean startup defines startup, in turn, as a human institution designed to deliver a new product or service under conditions of extreme uncertainty [2]. Based on these definitions the characteristics of startup are: innovativeness, rapid growth, temporariness and uncertainty.

Though tech companies are called startup more often, it doesn't mean startup must be focused on technologies. Many tech companies had been opened as startup, but then they had multimillion fund and substantial number of employees, so now they cannot be called startup [3].

However, it was felt that startup is rather a special culture and atmosphere than correspondence to particular criteria. Some entrepreneurs claim that company of different sizes and ages can remain as startup [2]. Therefore, we have to define clear features of startup.

It is thought, that the enterprise, which was purchased by bigger company or enterprise, has more than one office, which income is more than 20 million dollars, has more than 80 employees, executive board consists of more than 5 people and its founders sold own shares, can't be considered as startup anymore [2].

In accordance with Alex Wilhelm's rule «50, 100, 500» startup cannot be a company that [4]:

- has income more than 50 million dollars (12 months)
- has 100 and more staff
- costs more than 500 million dollars (stocks or other forms)

Furthermore, it's important to determine the difference between startup and small business. If small business strives for profitability and long-term outlook, startup aims at growth and big income [5]. In contrast to small business, that can exist long time, startup has a short life, because it is usually acquired by bigger company. In addition, small business is developing locally, but startup usually has a goal to enter the international market, startup offers innovations, introduces new ideas, at the same time small business can work with earlier used model.

Startup as well as small business requires external investment. Small business finds investment by taking bank loans, using its own funds and receiving funding from private investors [6]. However, startup financing has its own special features. Startups receive investments related to high risk, investments from volunteers and business angels, etc.

Although there is a big difference between startup and small business, they have some common traits such as small amount of employees, high risk and demand of investments. According to clear difference in their creation the management of these models differs too.

After investigation of a large array of information about startups, we can conclude that startup is a temporary company looking for a scalable, repeatable and profitable business model or the type of organization that creates a new product or service in a situation of extreme uncertainty. The features of the startup are temporality, innovation, rapid growth and uncertainty.

LIST OF LITERATURE:

1. Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя. / С. Бланк, Б. Дорф. – М. : Альпина Паблишер, 2013 – 616 с.

2. Рис Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис. – М.: Альпина Паблишер, 2017 – 256 с.

3. Robehmed N. What is a startup? [Electronic resource] / N. Robehmed. – 2013. –

Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/nalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#6ae5a2804044>.

4. Juc C. What is the definition of a startup? [Electronic resource] / C. Juc. – Mode of access : <https://www.todaysoftmag.com/article/2237/what-is-the-definition-of-a-startup>.

5. Are You Building A Small Business - Or A Startup? [Electronic resource] – 2012. –

Mode of access : <https://www.forbes.com/sites/theyec/2012/08/15/are-you-building-a-small-business-or-a-startup/#774bed0ca528>.

6. Джерела фінансування малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://library.if.ua/book/51/3701.html>.

Захарова Г.Ю., студентка

Міжнародний університет фінансів

Науковий керівник – Іляш О.І., д.е.н., професор

Міжнародний університет фінансів

МЕТОДИ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для успішного функціонування будь-якого підприємства необхідно систематично здійснювати оцінку його конкурентоспроможності, яка дозволяє визначити сильні та слабкі сторони підприємства, виявити його приховані потенційні можливості, максимально удосконалити його стратегію функціонування, приймати правильні управлінські рішення та адаптувати

підприємство в мінливих умовах господарювання, що дає можливість перемагати в конкурентній боротьбі.

Зазначимо, що конкурентоспроможність підприємства може визначатися на основі різних методичних підходів, таких як матричні, індексні, критеріальні, експертні, графічні, розрахункові та комбіновані [1]. Узагальнення існуючих підходів до класифікації методів оцінки конкурентоспроможності дозволило сформувану розширену класифікацію, що подана в табл. 1.

Таблиця 1

Розширена класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства (складено автором за: [2, с. 11])

Метод оцінки конкурентоспроможності	Класифікаційна ознака			
	1	2	3	4
1	2	3	4	5
1. Аналіз конкурентоспроможності фірм Ж-Ж. Ламбена	К	Г	С	Т
2. SWOT-аналіз	Е	Г	С	Т
3. Модель аналізу Мак-Кінсі7S	К	Г	С	Т
4. Графічна методика Зав'ялова	Е	Г	О	І
5. Метод вивчення профілю об'єкта	Е	Г	О	І
6. Метод набору конкурентоспроможних елементів	К	Г	О	І
7. Аналіз конкурентоспроможності за системою 111-555	Е	М	О	І
8. Формалізований метод Іванова	К	М	С	І
9. Методика Ансофа щодо КСВ	К	М	О	І
10. Метод порівнянь	Е	М	О	І
11. Метод рангів	Е	М	С	І
12. Метод інтегрального критерію	К	М	О	І
13. Метод таксономічного показника	К	М	О	І
14. STEP-аналіз	Е	Л	С	Т
15. SPACE-аналіз	К	Л	С	Т
16. CAP-аналіз	К	Л	С	І
17. LOTS-аналіз	К	Л	С	І
18. PIMS-аналіз	К	Л	С	І

19. Матриця «Бостонської консалтингової групи»	Е	Г	С	Т
20. Метод балів	Е	М	О	Т
21. Багатокутник конкурентоспроможності	Е	Г	О	Т
22. Матриця GE/Mc Kinsey	Е	Г	С	Т
23. Модель Shell/DPM	Е	Г	С	Т
24. Матриця Хофера-Шендлера	Е	Г	С	Т
25. Модель ADL/LC	Е	Г	С	Т
26. Метод, що базується на конкурентоспроможності продукції підприємства	К	М	О	І
27. Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції	К	М	О	І
28. Метод бенчмаркінгу	К	М	О	Т
29. Оцінка конкурентоспроможності на основі споживчої вартості	К	М	О	І
30. Матриця А. Томпсона — А. Дж. Стрикленда	Е	Г	С	Т
31. Матриця конкурентних стратегій М. Портера	Е	Г	С	Т

Примітка: позначення — критеріальні (К) та експертні (Е); графічні (Г), математичні (М) та логістичні (Л); одномоментні (О) та стратегічні (С); індикаторні (І) та матричні (табличні) (Т).

Варто зауважити, що у табл.1 за основу взято класифікацію, яку запропонували М. Івановата О. Маркус [3], котрі виділяли такі головні класифікаційні ознаки методів оцінки конкурентоспроможності: напрям формування інформаційної бази, засіб відображення кінцевих результатів, можливість розробки управлінських рішень, спосіб оцінки. Запропоновану авторами статті класифікацію було доповнено іншими методами [4; 5; 6], а метод конкурентних переваг М. Портера був виключений тому, що він призначений для визначення конкурентоспроможності країни.

Вважаємо, що уайбільш повна класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємств запропонована О. Федоніним, І. Репіною та О. Олексюком. Така класифікація проведена за наступними класифікаційними ознаками: напрямок формування інформаційної бази; спосіб відображення кінцевих результатів; можливість розробки управлінських рішень; спосіб оцінки [7, с. 95].

Розглядати кожен метод, оцінювати його переваги та недоліки, не має потреби. На наш погляд, слід зосередити увагу на таких методах, які не тільки констатують факт, але і дозволяють запропонувати відповідні кроки щодо посилення конкурентних позицій підприємства, його зовнішніх переваг. Крім цього, слід звернути увагу на такі методи, котрі дають кількісну оцінку стану конкурентоспроможності, використовують відповідну статистичну інформацію, представляють результати досліджень об'єктивно і наглядно. Виходячи із цього ці методи повинні передбачати оцінку сильних і слабких сторін підприємства і особливо тих факторів, які тою чи іншою мірою визначаються ставленням споживачів до підприємства, його товарів та послуг.

Отже, перш за все треба звернути увагу на те, що на сьогодні відсутня загально визнана методика оцінки конкурентоспроможності та і в цілому теоретичні аспекти проблем, пов'язаних із конкурентоспроможністю підприємств, її оцінкою в умовах складнощів сучасних економічних процесів достатнім чином не вирішуються. Але зазначимо, що підходи до оцінки конкурентоспроможності не можуть бути одні і ті ж виходячи із специфіки галузей, ринків, країн, тощо. Кожне підприємство індивідуальне, має свою структуру, на вищезазначені методи прийнято лише спиратися як на основу.

Література:

1. Verhoglyadova, N. The methods of building enterprise competitiveness estimation [Electronic resource] / N. Verhoglyadova, D. Levchinskyy, O. Rossikhina // In global international scientific analytical report. — 2012. — Available at: \www/URL: <http://gisap.eu/node/291>.
2. Брижань І. А. Порівняння методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства / І. А. Брижань, В. Я. Чевганова // Технологический аудит и резервы производства. - 2015. - № 4(5). - С. 10-15.
3. Іванова М. І. Порівняльна характеристика методів оцінки конкурентоспроможності [Текст]: зб. наук. пр. / М. І. Іванова, О. Е. Маркус // Економічний простір. — 2011. — № 48/2. — С. 189–196.

4. Enduring Ideas: The GE-McKinsey nine-box matrix [Electronic resource] / McKinsey & Company. — 2008. — Available at: \www/ URL: http://www.mckinsey.com/insights/strategy/enduring_ideas_the_ge_and_mckinsey_nine-box_matrix.
5. Hofer, C. Strategy formulation: Analytical concepts [Text] / C. Hofer, D. Schendel. — St. Paul, MN: West Publishing, 1978. — 234 p.
6. Thompson, A. A. Strategic Management: Concepts and Cases [Text] / A. A. Thompson, A. J. Strickland. — Ed. 11. — Boston: McGraw-Hill, 2007. — 1104 p.
7. Юзьвак Л. Особливості розвитку теорії і методології сучасного управління конкурентоспроможністю підприємств / Л. Юзьвак // Галиц. екон. вісник. — 2013. — № 2. - С. 94-100.

Булик О.Б., к.е.н.,

В.о. доц. кафедри міжнародних економічних відносин

Львівського національного аграрного університету

Бурковська Н. В. студентка-бакалавр
спеціальності «Міжнародна економіка»

Львівського національного аграрного університету

ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Рекламна діяльність підприємств стає індикатором свободи підприємницької діяльності, ефективним інструментом впливу на соціально-економічну поведінку потенційних споживачів і спрямовується на вирішення складної проблеми – формування попиту.

Дати визначення поняттю «реклама» намагались як вітчизняні так і зарубіжні вчені: Борисов А.Б. вважав, що реклама – це один із найважливіших складових маркетингу; цілеспрямований вплив на пізнання потенційного споживача [5]; Старостіна А.О. – реклама – це платна, неприватна форма представлення товарів і послуг, що здійснюється через засоби

розповсюдження реклами від імені конкретного рекламодавця [4, с. 330]; Котлер Ф. – реклама – це неособові форми комунікацій, що здійснюються через посередництво платних засобів поширення інформації, з чітко зазначеним джерелом фінансування [2, с.490]; Дихтль Є., Хершген Х. – реклама – це спеціальна форма комунікацій, спрямована на спонукання людей до певної поведінки, що служить цілям збуту [3]; Закон України – реклама – це спеціальна інформація про осіб чи продукцію, яка поширюється у будь-якій формі і будь-яким способом з метою прямого або опосередкованого отримання прибутку [1].

Отже, реклама – це засіб за допомогою якого представляють товар на ринку, та ознайомлюють споживача з товаром, його якостями, перевагами над аналогічними продуктами конкурентів. Споживачі не куплять товар, якщо вони нічого про нього не знають. Реклама – це один із небагатьох способів розповісти споживачеві про товар. Це форма спілкування з покупцем. Метою будь-якої реклами – є переконання споживача придбати продукцію, а для цього потрібно доказати, що саме ця продукція, а не чиясь, є такою, яка найкраще задовольнить його потребу.

Важливе значення при цьому має вивчення поведінки споживача та вплив реклами на нього. При цьому гендерні особливості мають важливе значення.

Для того щоб реклама була ефективною, необхідно правильно визначити цільову аудиторію і впливати на неї. Проте слід також враховувати і те, що важливу роль відіграє сприйняття реклами потенційними покупцями.

Засоби інформації для розповсюдження реклами повинні вибиратися на основі їх здатності охопити цільовий ринок з мінімум витрат. Крім традиційних засобів - газет, журналів, радіо, телебачення і рекламних щитів, – існує безліч нових можливостей, включаючи електронну пошту, факс, служби телемаркетингу, електронні журнали, рекламу в магазинах, а тепер реклама з'являється у ліфтах і туалетах громадських будівель. Від великої кількості варіантів вибір стає складним завданням.

Перед тим, як розміщувати рекламу, кожен рекламодавець повинен провести аналіз необхідних засобів реклами, і відібрати найефективніші, тобто зробити вибір між журналами, газетами, телебаченням, радіо, рекламою на транспорті і зовнішньою рекламою. При виборі реклами, потрібно враховувати наступне: Кого хочемо охопити? Де перебуває споживач? Якою буде рекламна інформація? Де і коли її краще розмістити?

Якщо враховувати ці чинники, то сприйняття реклами буде максимальним.

Психологія сприйняття реклами здійснюється за такими принципами:

- Залучення уваги потенційного покупця;
- Збудження інтересу;
- Переконавання в необхідності покупки;
- Прийняття остаточного рішення щодо покупки.

Всі ці етапи впливу реклами є взаємопов'язаними, тому не можна забувати про жодний з них. Крім того, не можна порушувати і послідовність етапів оскільки в іншому випадку реклама не досягне своєї мети.

Насамперед, необхідно привернути увагу споживача до рекламованого товару. Для цього дуже важливу роль відіграють рішення щодо кольору контрасти, оригінальні зображення, музичне оформлення. Дійсно якісна реклама завжди є плодом добре продуманої і оригінальної ідеї. Така реклама завжди здатна привернути до себе увагу.

Сприйняття реклами складається з декількох факторів, які можуть бути як позитивними, так і негативними. Можна навести такі приклади:

- Навіть цікава для цільової аудиторії радіореклама може бути безнадійно зіпсованою невиразним голосом диктора.
- У газеті невелике і невиділене рекламне оголошення може загубитися серед інших, навіть якщо в графічному і текстовому плані воно виконано на вищому рівні.

Сприйняття реклами залежить і від індивідуальних особливостей кожної людини (рис. 1.).



Рис. 1. Чинники, що впливають на сприйняття реклами

Ці чинники повинні враховуватися при розробці рекламного ролика або повідомлення. Велике значення відіграє процес запам'ятовування реклами. Доведено, що словесні або уявні навіювання найбільш ефективні тоді, коли вони досить короткі, прості, позитивні й оптимістичні. Подібний підхід робить сприйняття реклами максимальним.

Удосконалення рекламної діяльності неможлива без дотримання таких умов:

1. рекламна інформація має бути новою і неочікуваною;
2. особливо активно рекламу слід використовувати на стадіях упровадження товару на ринок і зростання обсягу продажу;
3. реклама має підкреслювати особливості товару, які відрізняють його від аналогів;
4. реклама найефективніша при зростаючому попиті;
5. систематичність реклами: оптимальним вважається щотижневе подання інформації, максимально припустимим – щоквартальне.

Отже, сприйняття реклами залежить від вибору рекламних засобів, і їх сили впливу, а також від змісту рекламного повідомлення. Тому, досить важливо, щоб весь персонал, який працює в рекламному агентстві, був належним чином навчений. Потрібно постійно підвищувати рівень

кваліфікації подібних працівників. Як бачите, особливості сприйняття реклами - механізми вельми різноманітні, однак вони орієнтовані на єдину мету, максимально донести до споживача користь і вигоду рекламованого продукту.

Література:

1. Закон України «Про рекламу» від 3.07.1996 р. № 270/96-ВР [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=270%2F96-%E2%F0>.

2. Маркетинг : Навчальний посібник / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О. П. Луцій, М. Г. Шевчик, Р. І. Буряк, С. М. Боняр, А. В. Рябчик, О. М. Прус, В. А. Рафальська - Київ «Наш час» , 2007.- 504 с.

3. Особливості сприйняття реклами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elib.sfu-kras.ru/bitstream/2311/4401/1/125a.pdf>.

4. Старостіна А.О. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий досвід, українська практика : підручник / А.О. Старостіна, А.О. Длігач, В.А.Кравченко; за ред. А.О. Старостіної. – К. : Знання, 2005. – 764 с.

5. Хомутова О.О. Мода та її вплив на поведінку споживачів / О.О. Хомутова, Ю.Г. Терзян // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pathofscience.org. - Electronic scientific journal. – 2016. – № 5(10).

Вілюра С. С. студент,
кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та оподаткування
Української академії друкарства

Мандзіновська Х. О., к.е.н. асистент
кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та оподаткування
Української академії друкарства

НАУКОВІ ЗАСАДИ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ДЕФЕНІЦІЙ «ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

В умовах нестабільного економічного середовища діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання здійснюється під впливом ризиків та загроз, пов'язаних із негативною дією зовнішніх та внутрішніх факторів. Зростання рівня ризикованості господарської діяльності підприємств призводить до значного недоотримання доходів та прибутків, втрати ліквідності, платоспроможності та фінансової незалежності, спричиняє погіршення платіжних можливостей, нарощення необґрунтованих обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей, і, як наслідок, виникнення кризової ситуації. Тому досить важливого теоретичного та практичного значення в реаліях сьогодення набуває дослідження поняття фінансово-економічної безпеки підприємства.

Дослідження наукової літератури засвідчило дискусійність трактування поняття «фінансово-економічна безпека підприємства», оскільки існуючі підходи відображають окремо сутність «фінансової безпеки підприємства» чи «економічної безпеки підприємства».

З метою чіткого усвідомлення значення категорії «фінансово-економічна безпека підприємства» вважаємо за необхідне спочатку надати характеристику термінам «економічна безпека підприємства» та «фінансова безпека підприємства» визначити їх сутність та окреслити притаманні їм ознаки.

Суть економічної безпеки підприємства витікає із загального визначення економічної безпеки держави і регіонів. У сучасній літературі та періодиці наводяться багато понять економічної безпеки підприємства.

«Економічна безпека підприємства (фірми), як стверджує група білоруських авторів — В. Зубік, Д. Зубік, Р. Седегов та інші, — це захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз, організована адміністрацією і колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного і соціально-психологічного характеру [11, с. 24].

Із сукупності відомих трактувань, найбільш розповсюдженим вважається визначення економічної безпеки, надане О. Груніним: «Економічна безпека підприємства – це такий стан господарюючого суб'єкта, у якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику» [4].

Таким чином, представлені підходи до визначення економічної безпеки підприємства свідчать, що вони базуються на використанні таких управлінських, економічних та фінансових понять, як: ефективність, результативність, забезпеченість ресурсами, захищеність від загроз та небезпек зовнішнього та внутрішнього середовища, досягнення мети, економічні та фінансові інтереси, економічний та фінансовий розвиток.

Однак, у більшості визначень не враховуються основні характеристики фінансово-господарської діяльності підприємства, зокрема: рівень забезпечення, ефективність формування, розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства.

Наявність різноманітної системи фінансових відносин призводить до необхідності обґрунтування системи захисту відповідних фінансових інтересів від реальних та потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, що

відображається у підходах до визначення поняття «фінансова безпека підприємства».

Отже, як стверджує І. Чібісова, фінансова безпека підприємства – це складова економічної безпеки підприємства, яка полягає у наявності такого його фінансового стану, який характеризується: збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг; стійкістю до загроз [10].

О. Кириченко, Ю. Кім [6], трактують поняття фінансової безпеки підприємства як фінансовий стан і фінансову стабільність, здатні забезпечити підприємству нормальний ефективний розвиток його діяльності.

Таблиця 1

Економічний зміст дефініцій «фінансово-економічна безпека підприємства»

Автор	Економічний зміст
В. Ф. Столбов, Г. М. Шаповал [8, с.104]	<i>фінансово-економічна безпека підприємства</i> - стан захищеності його ресурсів та інтелектуального потенціалу від наявних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування, який характеризується високими фінансовими показниками діяльності та перспективою економічного розвитку в майбутньому.
З.С. Варналієм [2]	<i>фінансово-економічна безпека підприємства</i> - це результат комплексу складових, орієнтованих на усунення фінансово-економічних загроз функціонування та розвитку підприємства і забезпечення його фінансової стійкості й незалежності, високої конкурентоспроможності технологічного потенціалу, оптимальності та ефективності організаційної структури, правового захисту діяльності, захисту інформаційного середовища, комерційної таємниці, безпеки персоналу, капіталу, майна та комерційних інтересів.
О. Л. Трухан [9]	<i>фінансово-економічна безпека підприємства</i> трактується одночасно з двох позицій – статичної (як результат діяльності підприємства на певну дату) та динамічної (розвиток підприємства в умовах фінансово-економічної безпеки у короткостроковій та довгостроковій перспективі)
О. С. Власюк [3]	<i>фінансово-економічна безпека підприємства</i> – це стан і здатність фінансово-економічної системи протистояти небезпеці руйнування її оргструктури і статусу, а також перешкодам у досягненні цілей розвитку.
Р. Дацьків [5]	<i>фінансово-економічна безпека підприємства</i> – як стан економічного розвитку суб'єктів господарювання (особи, держави, організації), який забезпечує йому гармонійний розвиток і ефективне використання шансів і усунення загроз
О.О. Бондаренко, В.А. Сухецький [1, с.6]	<i>фінансово-економічна безпека підприємства</i> – складна система, яка включає певний набір внутрішніх характеристик, спрямованих на забезпечення ефективності використання корпоративних ресурсів за кожним напрямом діяльності.

Враховуючи, що сутність понять «економічна безпека підприємства» та «фінансова безпека підприємства» розкриваються через призму економічних та фінансових критеріїв, які досить важко розмежувати у розрізі відповідних видів безпеки, на нашу думку, системним поняттям є «фінансово-економічна безпека підприємства».

Отже, з вищевикладеного випливає необхідність аналізу та систематизації сучасної наукової літератури [1-11], щодо існуючих дефініцій поняття «фінансово-економічна безпека підприємства» (таб. 1.). Автор погоджується за наведеними визначеннями, але вважає, що фінансово-економічна безпека передбачає також її гарантування та забезпечення у довгостроковій перспективі.

П. Мойсеєнко та О. М. Марченко [7] наводять визначення фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарської діяльності, з яким погоджується автор: це такий його фінансово-економічний стан, що забезпечує захищеність його фінансово-економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку у поточному та довгостроковому періоді.

Розглянувши основні дефініції поняття «фінансово-економічна безпека підприємства», важчаємо за необхідне сконцентрувати увагу на основній меті та ключових цілях забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Отже, основною метою забезпечення фінансово-економічної безпеки є досягнення найвищої ефективності та стабільності його функціонування і створення передумов для подальшого розвитку шляхом своєчасного виявлення та запобігання зовнішніх і внутрішніх небезпек та загроз.

Домінантні цілі, щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства подано на рис. 1.

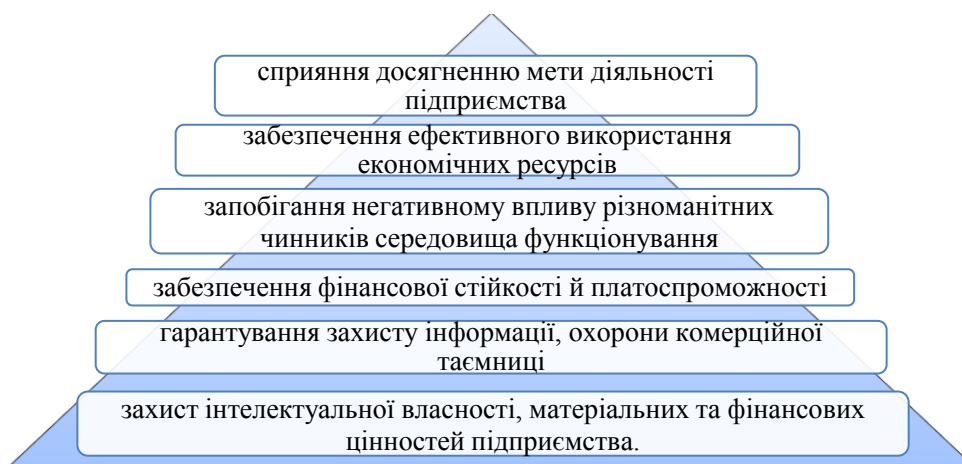


Рис. 1. Ключові цілі забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства

Таким чином, фінансово-економічна безпека є однією із важливих характеристик забезпечення захисту діяльності підприємства від впливу негативних факторів зовнішнього та внутрішнього оточення і відображає рівень ефективності та стабільності функціонування суб'єкта господарювання в поточній та довгостроковій перспективі.

Література:

1. Бондаренко О.О. Фінансово-економічна безпека підприємства: теоретичний та практичний аспекти/О.О. Бондаренко, В.А. Сухецький //Ефективна економіка. – 2014. – №10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3580>.
2. Варналій З. С. Економічна безпека: навч. посіб. / З. С. Варналій. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
3. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк; Нац. ін.-т проблем. міжнарод. безпеки при Раді нац. Безпеки і оборони України. — К., 2008. — 48 с.
4. Грунин О. А. Экономическая безопасность организаций: учеб. пособ. / О. А. Грунин, С. О. Грунин. — СПб. : Питер, 2002. — 342 с.
5. Дацків Р. М. Економічна безпека держави в умовах глобальної конкуренції / Р. М. Дацків . – Львів : Центр Європи, 2006 . – 159 с.
6. Кириченко О. Вплив інфляційних процесів на фінансову безпеку підприємства / О. Кириченко, Ю. Кім // Економіка та держава. — 2009. — № 1. — С. 15–18.
7. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. — Л. : Львів. держ. ун-т внутр. справ., 2011. — 380 с.
8. Столбов В. Ф. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В. Ф. Столбов, Г. М. Шаповал // Комунальне господарство міст. Науково-технічний збірник. — 2013. — №111. — С. 103–108

9. Трухан О. Л. Наукова інтерпретація функцій стратегічного управління підприємствами / О. Л. Трухан // Вісник Хмельницького національного у-ту. — 2010. — №1; т. 2. — С. 29–35.

10. Чібісова І. В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Чібісова, Є. М. Івашина. — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/>

11. Экономическая безопасность предприятия (фирмы) / [В. Г. Зубик, Д. В. Зубик, Р. С. Седегов, А. Абдула]; под ред. Р. С. Седегова, М. И. Плотницкого, А. С. Головачева. — Минск : Высш. шк. 1998. — 391 с.

Білінська А.Р., студентка кафедри АФМ

НУ «Львівська політехніка»

Науковий керівник - Карковська В.Я., к.е.н., доц.

НУ «Львівська політехніка»

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Нестабільна економічна ситуація в державі супроводжується неефективністю реалізації політичної, соціальної, фінансової та інших політик. За таких умов приватний сектор економіки вимушений функціонувати на межі кризи. І щоб вижити в мінливому середовищу суб'єктам господарювання необхідний потужний інструментарій, такий як антикризове управління. Адже антикризове управління націлене на реалізацію заходів щодо підвищення ефективності діяльності в умовах обмежених ресурсів.

Кризові ситуації в більшості випадків розглядається як негативне явище, однак, якщо дивитись на кризу з іншої сторони, то можна стверджувати про те, що це дієвий інструмент для реалізації інноваційних та ризикових проектів [1].

Стадії розвитку кризових ситуацій на підприємстві

<i>Стадія</i>	<i>Джерело кризи</i>	<i>Заходи протидії</i>
<i>I</i>	Скорочення прибутку, обмеження джерел і резервів розвитку	Вирішення проблеми полягає у зниженні постійних та змінних витрат, збільшенні обсягів виробництва та продуктивності праці
<i>II</i>	Збитковість виробництва, зменшення резервного фонду підприємства	Реформування та реструктуризація підприємства
<i>III</i>	Виснаження резервних фондів	Вилучення частини оборотних коштів тобто застосування режиму скороченого відтворення
<i>IV</i>	Неплатоспроможність	Скорочене відтворення неможливе через відсутність засобів на фінансування та сплату попередніх зобов'язань

Кризові явища на підприємствах неможливо усунути адже вони є об'єктивними процесами, та відображають циклічний характер життєдіяльності соціально-економічних систем. Однак суб'єкту господарювання необхідно вживати заходи щодо зменшення гостроти криз, враховуючи їх особливості, своєчасно розпізнавати їх розвиток, тому і застосування інструментарію антикризового управління таке необхідне.

Менеджмент, який націлений на виявлення ознак кризи та застосування необхідних передумов для їх попередження, уникнення, послаблення, та подолання для забезпечення функціонування підприємницьких структур, попередження їх банкрутства, визначають як антикризове управління на підприємстві [2, с. 495].

Важливо використовувати принципи, які виступають підґрунтям процесу антикризового управління:

- 1) своєчасне виявлення кризових ситуацій у фінансово-господарській системі підприємства;
- 2) швидкість реагування на кризові явища;
- 3) врахування ступеню загрози діяльності підприємства;
- 4) повне залучення внутрішнього потенціалу для подолання кризи [3].

На рівні підприємства антикризові менеджери повинні проводити постійний моніторинг фінансово-економічного стану, розробляти оптимальні управлінські, фінансові та маркетингові та інші заходи антикризового управління [4].

Найпоширенішими антикризовими заходами стабілізації ситуації підприємств є:

- горизонтальна інтеграція (проводити закупівлі разом з іншим покупцем – це дозволить отримати знижки);
- вертикальна інтеграція (моніторинг цін на сировину та виходу на ринок потенційних постачальників);
- можливість аутсорсингу дорогих операцій;
- обмеження адміністративних та альтернативних витрат;
- перегляд організаційної структури, можливе виключення зайвих рівнів управління або її елементів;
- аналіз можливого проведення оптимізації технологічних процесів;
- впровадження жорсткості кадрової політики.

Але часто має місце гостра нестача часу для реагування і обмежені терміни подолання кризи, тому головним завданням менеджменту підприємств є оперативне та оптимальне прийняття рішень подолання кризи. Тобто вихід з кризи за мінімальних затрат та негативних наслідків, а це можливо лише за рахунок своєчасної реалізації заходів антикризового управління.

Отже, вихід з кризової ситуації можливий тільки за умов застосування відповідного комплексу заходів, які передбачають застосування специфічного, для кожного підприємства, інструментарію управління процесами запобігання, подолання та ліквідації кризи. Комплексний підхід також дає змогу забезпечити ефективність антикризового управління на підприємстві, яке сприятиме розвитку суб'єктів господарювання.

Література:

1. Бандурин В. Стратегические направления выхода из кризиса / В. Бандурин, В. Лариукий // Антикризисный менеджмент. – 2008. – № 1. – С. 3 – 5.

2. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. / За ред. З.Є. Шершньової, В.М. Багацького, Н.Д. Гетманцевої. – К.: КНЕУ, 2007 – 680 с.
3. Теория и практика антикризисного управления / Под ред. С. Г. Беляева, В. И. Кошкина. – М.: Закон и право: ЮНИТИ, 2005. – 469 с.
4. Антикризисное управление в малом бизнесе. / Под ред. Э. Уткина, Д. Шабанова, Ю. Холоденко – М.: ТЕИС, 2004. – 17 с.

Іотова К.О., студентка
*кафедри економіки та управління національним господарством,
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

Федотова Т.А., к.е.н.,
*доцент кафедри економіки та управління національним господарством,
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ: НЕОБХІДНІСТЬ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЕКОНОМІКИ

Для характеристики системи мотивації праці необхідно спочатку зазначити, що вона містить два фундаментальних поняття: мотив та стимул.

Мотив – внутрішня причина, яка спонукає людину до якоїсь дії. Сукупність мотивів визначає поведінку людини в соціальній системі, обумовлює реакцію на зовнішні фактори. Саме мотив спонукає людину, зокрема, до праці: інтереси, власні потреби та інші внутрішні причини.

Стимул – зовнішній вплив на особистість, групу людей або певну структуру, який призводить до підвищення ефективності діяльності та продуктивності праці.

Отримуючи певний стимулюючий поштовх із зовнішнього середовища, людина аналізує його, зіставляє із внутрішніми причинами, в результаті

з'являється рішення діяти саме так, а не інакше. І, якщо стимул був правильно сформований, це рішення призводить до дії, яка має необхідний результат.

Таким чином, мотивація праці – це бажання працівника задовольнити свої потреби шляхом здійснення трудової діяльності.

Важливою частиною стимулювання праці є матеріальне стимулювання.

Матеріальне стимулювання – це застосування у процесі мотивації прямих (зарплати, премії, доходи від прибутку) і непрямих (кредити, ціни, податки) вартісних важелів з метою забезпечення зацікавленості працівників у матеріальному заохоченні.

Матеріальне стимулювання відіграє важливу роль у суспільстві і є одним з факторів впливу на економічне зростання. Тому дослідження даної теми є актуальним.

Даній темі приділяється велика увага, різні аспекти мотиваційних систем стимулювання працівників висвітлені у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: В. Антонюк, С. Бандур, М. Долішній, М. Дороніна, М. Кім, О. Лаврук, П. Мартін, В. Москаленко, А. Колотко, А. Сміт, Г. Шульга.

На прикладі зарубіжного досвіду, найефективнішими системами матеріального стимулювання працівників є їх участь у прибутку компанії та використання механізму індивідуального заохочення.

Участь працівників у прибутку компанії означає, що доход окремого працівника залежить, в тому числі, від ефективності діяльності компанії. Тобто працівник на собі відчуває як розвиток компанії, так і кризи та падіння ефективності.

Найрозповсюдженішими системами мотивації є система Скенлона та система Ракера [1].

Система Скенлона полягає в тому, що розмір економії від використання робочої сили розподіляється між компанією та працівниками у пропорції 25:75. При цьому формується спеціальний фонд, частка якого визначається на початку року. Він є буфером на випадок недостатньої кількості грошей для виплат

працівникам. Якщо на кінець року в фонді залишаються кошти, вони розподіляються в такій самій пропорції.

Система Ракера спирається на додану вартість виробленої продукції, яка розраховується в першу чергу. Далі визначається «норма Ракера», тобто частка доданої вартості, яка сплачується робітникам у вигляді заробітної плати. Додану вартість та «норму Ракера» розраховують як середню за кілька років, щоб нівелювати динаміку ефективності виробництва підприємства.

Системи Скенлона та Ракера схожі, проте в першій основою є загальний дохід компанії, в останньому – додана вартість виробленої продукції. До того ж, в системі Скенлона пропорція розподілу доходу між компанією та робітниками фіксована, а в системі Ракера розраховується окремо для кожного випадку.

Основою механізму індивідуального заохочення є той факт, що працівники, які мають однакову кваліфікацію та умови праці, проте різні результати, мають, відповідно, отримувати різний розмір заробітної плати.

Індивідуалізація трудових доходів працівників на підставі результатів оцінювання забезпечується як за допомогою диференціації тарифних ставок, посадових окладів, так і за допомогою інших складових винагороди за працю (премій, надбавок, доплат тощо). Тобто мотивація працівників відбувається через збільшення або зменшення змінної частини у складі заробітної плати, яка відображає індивідуальний вклад працівника у виробництво компанії. В залежності від специфіки діяльності підприємства змінна частина може залежати від рівня кваліфікації працівника, продуктивності його праці, рівня володіння суміжними спеціальностями тощо.

Потрібно брати до уваги, що для забезпечення постійного зростання ефективності, необхідні фонди, з яких підприємство зможе фінансувати діяльність, для якої необхідна висококваліфікована або навіть дефіцитна праця. Також важливо мати можливість фінансувати технічні або технологічні нововведення, що їх можуть запропонувати працівники підприємства для підвищення ефективності його діяльності.

Існує думка, що будь-які схеми матеріального стимулювання треба впроваджувати на засадах самофінансування, хоча на практиці цього досягти вдається не завжди, оскільки як система оцінювання результатів праці, так і підготовча робота із впровадження нових схем матеріального заохочення, потребують певних витрат [1]. Зазвичай, ці витрати можуть бути збалансовані за рахунок економії від зростання ефективності виробництва та кращого використання трудового потенціалу працівників. Зарубіжний досвід засвідчує виняткову корисність залучення працівників до управління виробництвом.

Отже, матеріальне стимулювання праці на підприємстві забезпечує підвищення ефективності використання трудових ресурсів, збільшення доходів підприємства і, як наслідок, призводить до економічного зростання. Враховуючи світовий досвід та особливості економіки України, для покращення системи управління персоналом підприємства необхідно вдосконалювати систему формування витрат на робочу силу. Дохід працівника від трудової діяльності має залежати від вкладу працівника у виробництво. Ефективними підходами до матеріального стимулювання є забезпечення участі працівників у доході компанії та індивідуалізація доходів працівників. До того ж, потрібно брати до уваги важливість формування фондів для фінансування не лише використання висококваліфікованої праці, але й різних розробок та нововведень для підвищення ефективності роботи підприємства та збільшення його доходів.

Література:

1. Хомяков В. І. Менеджмент підприємства. – К., 2009. - 430 с.
2. Боярчук Л. В. Матеріальне стимулювання праці як складова управління персоналу // Екзистенційні та комунікативні питання управління: матеріали Міжнародної науково-теоретичної конференції, м. Суми, 23-25 січня 2014 р. / Відп. за вип.: О.М. Теліженко, В.М. Вандишев. - Суми: СумДУ, 2014. - Ч.2. - С. 90-94.

ВПЛИВ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогодні дуже актуальним є питання залучення як прямих іноземних інвестицій до національної економіки, так стимулювання внутрішніх інвестиційних процесів між національними суб'єктами господарювання. Однак досить мало уваги приділяються визначенню окремих показників інвестиційної привабливості підприємств. Ми можемо зазначити, що економічно ефективні підприємства можуть вважатися інвестиційно привабливими, але це буде не зовсім повна характеристика, тому що ситуація може різко змінитися внаслідок наприклад загострення конкуренції і підприємство може різко втрати свої показники стабільності та ефективності. Це питання (інвестиційної привабливості) треба розглядати ще і через ефективність маркетингової діяльності, а точніше через оцінку її впливу на інвестиційну привабливість.

Системи оцінки успішності маркетингової діяльності розробляються для того, щоб переконатися, що компанія досягла заданого рівня об'єму продажів, прибутку і інших цілей, сформульованих в її маркетингових і стратегічних планах.

Сьогодні найбільшого успіху з точки зору залучення інвесторів всіх рівнів досягають ті компанії, які здатні задовольнити персональні запити своїх клієнтів з найменшими витратами. Однак також існує проблема того, що більшість товарів і послуг неможливо робити у рамках однієї вузькоспеціалізованої компанії.

Сучасний ринок ставить перед маркетингом набагато складніші завдання, ніж ті, що описані класичною формулою 4Р. Зростання потреби в маркетингу обумовлене уповільненням динаміки ринків, насиченням більшості з них.

У сучасній практиці виділяють чотири загальні категорії показників, по яких можна оцінити ефективність маркетингової діяльності на підприємствах. До них відносяться:

- індикатори росту продажів товарів та послуг;
- індикатори ефективності інвестицій та перерозподілу капіталу;
- індикатори якості роботи із споживачами та контрагентами;
- індикатори якості рекламної кампанії;

Кожна група маркетингових показників є кількісною оцінкою якості виконання пріоритетних завдань відділу маркетингу, іншими словами: ефективний маркетинг повинен забезпечувати постійний ріст продажів, підвищувати прибутковість бізнесу на ринку за рахунок повнішого розуміння цільової аудиторії і правильно використовувати рекламний бюджет для розвитку продукту компанії.[3]

Описані нижче критерії ефективності маркетингової діяльності використовуються для побудови системи маркетингового контролю на підприємстві. Зазвичай обирається не більше трьох параметрів ефективності (KPI або Key Performance Indicator), по яких ведеться постійний аудит, оцінка і контроль. Якщо критеріїв оцінки стає більше трьох, то вони як мінімум мають бути розбиті по різних тимчасових періодах (наприклад, частина показників оцінюється на щомісячній основі, інша група критеріїв оцінюється за підсумками річної роботи маркетолога).

Показники росту продажів є прямою оцінкою ефективності ведення бізнесу в галузі, до таких показників відносяться:

- Динаміка продажів в грошовому вираженні по відношенню до аналогічного періоду минулого року;
- Динаміка частки ринку, займаної товаром компанії в ключових сегментах (за умови, що існують незалежні компетентні джерела отримання інформації).

Ефективність витрачених грошей можна визначити по динаміці або значенню наступних показників :

- ROI (Return on Investment) — показник, що характеризує ефективність витрачених грошей. Відношення отриманого прибутку до вкладених інвестицій.

- Динаміка показника «прибуток — рекламний бюджет»

- A/S (Advertising to sales) — % вкладень на рекламу від загальної виручки компанії.

Наступні показники відображають наскільки правильно маркетолог формує довгострокові стосунки з клієнтами, задовольняє потреби ринку за допомогою товару компанії та усуває недоліки продукту :

- Динаміка загальної бази споживачів

- Динаміка лояльності аудиторії або міри задоволеності продуктом

- Динаміка негативних відгуків про продукт

- Динаміка позитивних відгуків і рекомендацій.

Показники відображають Демонструють, наскільки правильно розроблено рекламне повідомлення, підібрані рекламні тексти і обрано місце комунікації :

- Динаміка знання або обізнаності про товар компанії на ринку

- Динаміка пробних покупок серед цільової аудиторії

- % конвертації контактів з аудиторією в реальні дії або покупки.

Якщо порівнювати загальнотеоретичні та практичні аспекти критеріїв ефективності маркетингової діяльності ми можемо зробити висновок про втрату позицій маркетингу - мікс і його поступове перетворення в четверту складову комплексу маркетингу — promotion (просування), за аналізом робіт як провідних фахівців [4, 5], так і керівників компаній і маркетингових підрозділів.

Маркетинг необхідно розглядати не як набір окремих функцій, а як сукупність процесів, інтегрованих в загальну систему бізнесу компанії. Розглядаючи роль маркетингу в сучасній фірмі, можна зробити висновок, що він виходить за внутрішньоорганізаційні межі [5]. Компанії прагнуть добитися ефективної координації діяльності окремих функціональних підрозділів для найкращого розуміння, залучення і обслуговування своїх клієнтів.

Розширюючи межі своєї предметно-об'єктної області, маркетинг приходиться до необхідності використання інструментарію суміжних наукових дисциплін і управлінських практик:

- виробничого менеджменту (наприклад, методу шести сигм)[1];
- загального управління якістю (Total Quality Management, TQM)[1];
- управління на основі збалансованої системи показників (ЗСП)[4];
- управління, орієнтованого на вартість [2].

На практиці бажано використовувати ті методи оцінки, які застосовуються в компанії. Саме це надасть можливість здолати відособленість маркетингової служби від інших підрозділів. До таких методів в першу чергу належить концепція управління на основі збалансованої системи показників (ЗСП). Головна ідея ЗСП — розбиття стратегічних цілей на чотири групи (фінанси, клієнти, внутрішні процеси, навчання і розвиток), кожна з яких характеризується конкретними показниками. Виконання цих показників забезпечує досягнення цілей компанії і її власників.

Оцінити маркетингову результативність і ефективність досить складно, а у багатьох випадках неможливе. Перша проблема пов'язана із складністю оцінки усіх довгострокових ефектів маркетингової діяльності [2].

Друга проблема полягає в трудності відділення результатів власне маркетинговою шляхів підвищення результативності. Нова хвиля інтересу до цього питання пов'язана з концепцією управління, що поширилася з середини 1990-х рр., на підставі управління вартістю (Value Based Management, VBM). У маркетингу все активніше починають використовуватися методи TQM, у тому числі принципи процесного підходу. Розробка і стандартизація маркетингових процедур дозволяє оцінювати отримані результати не лише після виконання маркетингової програми, але і в оперативному режимі — на кожному окремому етапі її реалізації. Важливим є і той факт, що наявність в компанії описаних процесів і процедур забезпечує їх прозорість, дозволяє актуалізувати «приховані» знання персоналу. Розглядається інтегрована модель оцінки результативності маркетингової діяльності, яка об'єднує декілька підходів і

скоригована система якої використовує принципи оцінки світових премій в області якості.

Комбінуючи вказані вище підходи, можна зробити висновок що управління маркетинговою діяльністю потребує нового концептуального підходу щодо використання маркетингового потенціалу з двох важливих аспектів, а саме як інструмент просування продукції, послуг компанія та її бренду, а також як інструмент просування результатів діяльності компанії щодо її можливих та дійсних інвесторів, що дозволило б через маркетингові підходи більш ефективно проводити політику комунікації із залучення інвестиційних ресурсів.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф: пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Божкова В.В. Реклама та стимулювання збуту: навчальний посібник / В.В. Божкова, М.Ю. Мельник. – К. : ЦУЛ, 2008. – 128с.
3. Василенко В.А. Стратегічне управління: навч. посібник / В.А. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : Знання, 2003. – 110 с.
4. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посібник / Г.І. Кіндрацька. – 2-ге вид., перероб. і доповн. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2010. – 406 с.
5. Корецький М.Х. Стратегічне управління / М.Х. Корецький, А.Д. Дегтяр, О.І. Даций – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 240 с.
6. Лепейко Т.І. Аналіз сучасних методик прогнозування ймовірності банкрутства підприємств / Т.І. Лепейко, Т.О. Доценко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – 2011. – №1(10) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1/part2/38.PDF

Карташов О. Л., студент

кафедри менеджменту

Київського національного торгово-економічного університету

Науковий керівник: Білявська Ю. В., к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту

Київського національного торгово-економічного університету

МІКРОЛОГІСТИЧНА СИСТЕМА KANBAN, ЯК СПОСІБ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ

Світова тенденція до мінімізації витрат на зберігання запасів для виробництва, стала причиною розробки систем «миттєвого» управління запасами, до яких відноситься система KANBAN, розроблена корпорацією Тойота Моторс, – одна з перших спроб впровадження системи «точно в час» (just-in-time, JIT)[3]. На сьогоднішній день системи «миттєвого» управління запасами використовуються фактично лише для виробничих підприємств, але сучасна економічна ситуація України, змушує вітчизняних підприємців, знаходитися в безперервному пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності та ефективності власних компаній. Одним із прикладів може слугувати запозичення систем однієї галузі, іншою галуззю. Наприклад галузь торгівлі використовує систему управління KANBAN, яка першочергово застосовувалася на підприємств виробничої галузі. Особливо актуально така модернізація для торгових компаній які працюють на ринку B2B, адже впровадження системи KANBAN на торговельному підприємстві потребує стабільних процесів збуту (коливання не повинні перевищувати 10-15%).

Мікрологістична система KANBAN породжена конвеєрним виробництвом, але її принципи можуть застосовуватися по всьому ланцюгу поставок і при будь-якому типі підприємства. KANBAN представляє собою «тягнучу» систему, яка керується попитом в самій «правій» точці логістичного ланцюга.

Основна мета – виробляти (доставляти) тільки необхідну кількість продукції відповідно до попиту кінцевого або проміжного (подальшого) споживача. Наприклад, коли комплектуючі потрібні на конвеєрі, вони поставляються з попереднього виробничої дільниці по ланцюгу в потрібній кількості і в той час, коли вони потрібні. І так далі по всьому логістичному ланцюгу аж до кінцевого споживача.

Система KANBAN відчутно зменшує запаси постачання на вході, і товарні запаси на виході, дозволяючи виявляти «вузькі місця» у виробничому процесі. Керівництво може звернути увагу на ці «вузькі місця» для вирішення проблем найбільш вигідними засобами. Коли проблема вирішена, обсяг буферних запасів знову знижується, поки не виявиться наступне «вузьке місце». Таким чином, система KANBAN дозволяє встановити баланс в ланцюзі постачання шляхом мінімізації запасів на кожному етапі[2]. Остаточна мета – «оптимальна партія однієї поставки».

Згідно з системою KANBAN, виготовляється тільки та продукція, на яку є ринкове замовлення; під цю продукцію і визначені виробничі та товарні запаси підприємства. Вони є мінімальними, оскільки нічого зайвого не виробляється та не зберігається. Тому логістичну систему, згідно з концепцією "Точно в строк", ще називають системою з нульовими запасами. Саме тому система KANBAN більше підійде для торгівельних підприємств які працюють на ринку B2B, так як попит споживачів (клієнтів) даних підприємств більш стабільний і прогнозований.

Система KANBAN є першою реалізацією “тягнучих” мікрологістичних систем у виробництві, на впровадження якої від початку розробки у фірми Тойота пішло 10 років[4]. Термін був таким тривалим, тому що система KANBAN не могла працювати без відповідного логістичного оточення концепції JIT. Ключовими елементами цього оточення стали:

- раціональна організація і збалансованість виробництва;
- тотальний контроль якості на всіх стадіях виробничого процесу і якості вихідних матеріальних ресурсів у постачальників;

- партнерство тільки з надійними постачальниками і перевізниками;
- підвищена професійна відповідальність всього персоналу.

Перші спроби американських і європейських конкурентів автоматично перенести схему KANBAN у виробництво без обліку цих та інших факторів логістичного оточення зазнали невдачі. Для українських підприємств особливо складно буде реалізувати останні два пункти, тому необхідно буде підготувати наступні важливі елементи мікрологістичної системи:

- інформаційну систему, яка включає не лише картки, але і виробничі, транспортні і постачальницькі графіки, технологічні карти і т.д.;
- систему регулювання потреби і професійної ротації кадрів;
- система тотального (TQM) і вибіркового («Дзідока») контролю якості продукції;

Практичне використання системи KANBAN, а потім її модифікованих версій дозволяє[1]:

- значно поліпшити якість продукції, яка випускається;
- скоротити логістичний цикл, як наслідок істотно підвищити обертання обігового капіталу фірм;
- знизити собівартість виробництва; практично виключити страхові запаси і значно зменшити незавершене виробництво.

Аналіз світового досвіду застосування мікрологістичної системи KANBAN багатьма відомими машинобудівними фірмами показує, що вона дає можливість зменшити виробничі запаси на 50%, запаси готової продукції – на 8%, за умови значного прискорення обертання обігових засобів і підвищення якості готової продукції.

Література:

1. Лайкер Дж. Система розробки продукції в Toyota: люди, процеси, технологія / Дж. Лайкер, Дж. Морган; пер. с англ. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2007. – 440 с.

2. LogisticSystems Система KANBAN [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://logsystems.ru/articles/sistema-kanban>

3. Смирнов І.Г. Логістика японською: від „КАНБАН” до „КАЙДЗЕН” [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SND_2009/Economics/40360.doc.htm

4. Концепція "точно у термін". Логістична система Kanban [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://studme.com.ua/1679042214294/logistika/kontsepsiya_tochno_srok_logisticheskaya_sistema_kanban.htm

Качмар Н. М., аспірант кафедри економіки
Львівського торговельно-економічного університету
Калецький О. І., студент кафедри економіки
Львівського торговельно-економічного університету

ІНСТРУМЕНТИ СИСТЕМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У ринковому середовищі торговельним підприємствам потрібно розглядати витрати на соціальні програми як одну із форм довгострокової інвестиції у забезпечення власної конкурентоспроможності. Необхідність врахування якісної складової процесу інвестування обумовлюється тим, що обсяг коштів, який виділяється на соціальні програми, є лише одною з характеристик соціальновідповідальної діяльності торговельного підприємства. Також на практиці реалізація у сфері торгівлі соціальних програм може супроводжуватися відсутністю централізованого контролю та управління процесом, нераціональною концентрацією коштів на одному або двох напрямках діяльності, стихійністю та нерівномірністю фінансування соціальних заходів тощо. Подібна неузгодженість якісної та кількісної складових процесу має бути своєчасно виявлена та виправлена [1, с. 369-372].

Оскільки не існує єдиних стандартів для визначення повноти та комплексності інвестиційного процесу соціальних програм, на нашу думку,

слід використовувати інструменти, що базується на характеристиках, які визначають процеси забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Усвідомлення перспективності й високий рівень соціальної відповідальності за розвиток інвестиційної діяльності, активно підтримуваний у суспільстві, у всіх державних та комерційних структурах, забезпечують збільшення не лише фізичного та фінансового, але, що не менш важливо, людського та соціального капіталу.

Підприємство, яке має за мету отримання прибутку, зміцнення конкурентних позицій на ринку, а отже формування позитивної репутації, повинно йти на певні витрати, тому що на відміну від внесків до державного соціального страхування ці витрати, розмір яких залежать від індивідуального внеску кожного із співробітників, спрямовуються лише на працівників даного підприємства. Надання соціальних пільг формує у працівників мотивування до якісної та ефективної праці.

Підвищення продуктивності праці та прибутків можна досягти в результаті перегляду вимог до співробітників, перерозподілу функціональних обов'язків і використання новітніх технологій. При цьому необхідно залучити працівників до співробітництва, інакше будь-яким змінам в організації праці буде чинитися опір й у результаті це негативно позначиться на соціально-психологічному кліматі. Розробка соціального пакета на довгостроковий період сприятиме також збільшенню соціального капіталу.

В управлінні працею головною є група функцій, що містить планування, організування, мотивування, контролювання й регулювання. Вони є основним механізмом досягнення цілей управління працею. Реалізація цих функцій повинна базуватися на системі достовірної і своєчасної інформації, яка забезпечує підготовку необхідних даних для аналізу стану та динаміки всіх об'єктів і завдань управління працею та вироблення управлінських рішень [3, с. 241-255].

На підставі цих даних оперативно приймаються оптимальні рішення, розробляються заходи щодо ефективної зайнятості працівників, ротації персоналу всередині підприємства та підвищення продуктивності праці.

Додатковими ресурсами, що забезпечують дану ефективність, є площі, устаткування, енергія, фінанси тощо. Вони вводяться у трудовий процес і в результаті їх функціонування виробляється кінцевий продукт, а ступінь їх використання характеризує ефективність функціонування підсистеми.

Не можна не звернути увагу на зміну в реакції працівників на порушення їхніх трудових прав. Так, науковці підкреслює, що «...опір працівників набуває дедалі частіше не форму відкритих конфліктів (страйків, судових процесів), а форму прихованого саботажу, коли трудові функції виконуються, але праця не є продуктивною». Тому необхідно запроваджувати обґрунтований системний підхід до розроблення та прийняття рішень щодо впливу на трудові процеси з метою їхньої оптимізації.

Так, торговельні підприємства, для яких характерний низький запас міцності, активно приводять в дію саме механізм мінімізації витрат. Тому для підвищення рентабельності комерційної діяльності більшість керівників змушені вносити певні корективи до існуючих соціальних пакетів, в основу яких покладено максимальне скорочення не виправданих витрат. Під скорочення зазвичай підпадають соціальні витрати, від яких керівництво відмовляється для збереження робочих місць, що є логічним з економічної точки зору [2, с. 305-316].

Щодо концепції соціальної відповідальності в управлінні торговельним підприємством, то роботодавці повинні особливу увагу звернути на соціальні програми для працівників. Зрозуміло, що будь-якому підприємству торгівлі поодиноці складно вирішувати ці завдання, тому необхідна партнерська взаємодія з бізнес-освітою, урядовими структурами та громадськими організаціями, що дасть ефект синергії за умови відповідності та взаємодоповнюваності їх місій та практичної реалізації останніх.

Література:

1. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : монографія / Качмарик Я. Д., Куцик П. О., Лупак Р. Л., Качмарик І. Я. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.

2. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. – 484 с.

3. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі : монографія / за ред. Куцика П. О., Васильціва Т. Г. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. – 426 с.

Кашена Н.Б., к.е.н.,

професор кафедри фінансів, аналізу та страхування

Харківського державного університету харчування та торгівлі

Чміль Г.Л., к.е.н.,

доцент кафедри маркетингу і комерційної діяльності

Харківського державного університету харчування та торгівлі

ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Ключовим драйвером модернізації національної економіки на етапі формування розвиненого інституційного середовища має стати дієва трансформація системи управління діяльністю підприємницьких структур в контексті підвищення їх конкурентоспроможності, ефективності та результативності використання наявних ресурсів. Це актуалізує завдання забезпечення результативності управління капіталом шляхом постійного вдосконалення та модернізації його інструментарію, що в свою чергу, потребує системного дослідження теоретичних питань результативності управління капіталом підприємства.

Вагомий вклад у розвиток теорії та методології управління капіталом внесли такі представники наукової спільноти як: І.А. Бланк, Ю.М. Воробйов,

А.П. Гейдор, А.О. Заїнчковський, М.Н. Крейніна, Л.Г. Ліпич, Ю.В. Масюк, А.М. Поддєрьогін, К.Г. Рябикіна, Н.П. Сахацький, Г.А. Семенов, П.А. Фоміна, Н.М. Чиж, А.О. Чорна, Н.З. Шпак, С.В. Юшко, І.Й. Яремко, О.В. Ярощук та ін. Проте більшість питань результативності управління капіталом підприємства залишаються невирішеними і потребують подальших наукових розробок, зокрема у площині уточнення понятійно-категорійного апарату.

У сучасному бізнес-середовищі капітал є головною домінантою продуктивного функціонування підприємницьких структур, оскільки завдяки його здатності шляхом ефективного формування і використання генерувати грошові потоки та створювати нову вартість забезпечується фінансова стабільність, ліквідність, конкурентоспроможність та динамічність розвитку підприємства, покращується добробут його власників.

Грунтовні дослідження існуючих в наукових колах підходів до трактування капіталу підприємства дозволили виявити двоїсту сутність цієї категорії, яка пов'язана з економічною та юридичною (правовою) природою формування та функціонування капіталу, і зробити висновок про те, що з позиції фінансового забезпечення підприємницької діяльності капітал підприємства являє собою сукупність власних і запозичених фінансових ресурсів, які авансовані у формування майна (активів) і задіяні у господарській діяльності та формуються під впливом внутрішнього й зовнішнього середовища, забезпечуючи фінансову рівновагу підприємства в поточному та довгостроковому періодах його розвитку.

Значна роль капіталу у сталому розвитку, забезпеченні добробуту власників і персоналу підприємства та задоволенні інтересів держави в цілому визначає його як важливий об'єкт управління, який потребує професійного і компетентного підходу до створення дієвого механізму обґрунтування управлінських рішень з підвищення ефективності формування і використання власних і запозичених коштів, а також контролю за їх виконанням та оцінкою результативності дій менеджменту підприємства.

Налагоджений механізм управління капіталом характеризує основоположні, фундаментальні категорії системи управління, і передбачає:

- чітку постановку цілей і завдань управління капіталом, а також контроль за їх дотриманням у плановому періоді;
- удосконалення методики визначення й аналізу ефективності використання усіх видів капіталу;
- розроблення напрямів оптимізації процесу управління капіталом, а також їхнього аналізу та запровадження;
- розроблення загальної стратегії управління капіталом;
- використання у процесі управління економічних методів і моделей, зокрема під час аналізу і планування;
- орієнтацію на використання внутрішніх важелів впливу на процес управління капіталом.

Під системою управління капіталом пропонуємо розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на формування, розміщення і використання капіталу, необхідного для здійснення господарської діяльності підприємства, оптимізації його обсягу, складу, структури та вартості з метою підвищення раціональності формування та ефективності використання капіталу задля досягнення стратегічних орієнтирів розвитку і підвищення добробуту власників підприємства.

На наше переконання особливе місце в системі управління капіталом посідає безпосередньо процес управління. Він носить безперервний динамічний характер і визначається чіткою послідовністю дій (етапів) у межах управлінського циклу. Етапи циклу управління капіталом слід розглядати в нерозривній єдності управлінських функцій, оскільки неналежна чи неточна їх реалізація призводить до викривлення реальної ситуації та хибних висновків щодо поточного та перспективного стану капіталу підприємства. Від наявності інформації, методичного інструментарію та часткових рішень, які приймаються на кожному з етапів управлінського циклу, залежить результат процесу прийняття рішень з управління капіталом підприємства. Отже, управління

капіталом, як процес являє собою діяльність об'єднаних у певну структуру суб'єктів та об'єктів управління, спрямовану на досягнення поставлених цілей управління шляхом реалізації певних функцій та застосування відповідних методів та принципів управління, і передбачає: постановку управлінської проблеми, розробку управлінського рішення, реалізацію управлінського рішення, контроль за реалізацією управлінського рішення.

Будь-які управлінські дії щодо капіталу на кожному з визначених етапів і за процесом в цілому визначаються певним результатом. Якщо він відповідає запланованому чи відмічається позитивна динаміка змін, то діяльність з управління капіталом слід визнати результативною.

Загалом в контексті управління підприємством результативність означає:

- ступінь досягнення запланованих показників, результатів або поставлених цілей [1];
- ступінь досягнення результатів, які задовольняють певні потреби зацікавлених сторін та створюють умови для постійного розвитку [2];
- ступінь досягнення рівня ефективності, не менший за еталон (еталон обирається експертом серед найкращих підприємств галузі [3];
- економічність поточних (операційних) фінансово-економічних процесів [4];
- ефективність, що характеризує співвідношення витрат і досягнутих результатів управління [5];
- комплексну характеристику, що відображає певний результат функціонування підприємства (кількісний, якісний) у розрізі ресурсів, видів продукції, видів діяльності, що сприяє як підвищенню ефективності діяльності, так і подальшому розвитку господарюючого суб'єкта [6].

З огляду на це під результативністю управління капіталом пропонуємо розуміти ступінь досягнення запланованих результатів, яка забезпечується відповідним рівнем формування і використання фінансових ресурсів у мінливому бізнес-середовищі, та визначає можливості їх покращення задля забезпечення сталого розвитку підприємства.

Дане визначення відповідає сучасним вимогам організації інтегрованих систем менеджменту, оскільки трактує результативність управлінських дій щодо капіталу з позиції одночасного покращення результатів формування і використання фінансових ресурсів й господарської діяльності підприємства в цілому, та орієнтує оцінювання результативності цих дій з точки зору відповідності фактичних результатів, які вимірюються фінансово-економічними показниками підприємства, запланованим. Відтак, дії, що призводять до виконання плану за показниками формування і використання капіталу, а також результатів діяльності підприємства в цілому та його вартості, слід вважати результативними, часткового виконання плану за цими показниками – не достатньо результативними, не виконання плану за показниками – не результативними.

Література:

1. Гросул В.А. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства / В.А. Гросул, Н.Е. Аванесова // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 2 (52). – С. 233–236.
2. Тарасюк Г. М. Теоретичні засади оцінки ефективності та результативності діяльності підприємств / Г. М. Тарасюк, Г. С. Пенчук // Наукові праці НУХТ. – К. : НУХТ, 2012. - № 42. – С. 202-205.
3. Кравченко О. А. Забезпечення результативності і ефективності виробничої діяльності підприємства / О. А. Кравченко, В. В. Ільницький, О. І. Ульяновський // Економіка: реалії часу. - 2013. - № 3. - С. 29-35.
4. Касьян Л. Е. Взаємозв'язок ефективності та результативності в управлінні підприємствами / Л. Е. Касьян // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2015. - № 3(1). - С. 42-45.
5. Коваль З. О. Оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством в екосистемі інновацій / З. О. Коваль // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2011. – № 714. – С. 348–357.

6. Рзаєва Т.Г. Аналіз результативності діяльності підприємства: кількісні та якісні аспекти / Т.Г. Рзаєва, Ю.А. Демчук О // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – №2, т. 1. – С. 52-57.

Kiriliuk V.S., *PhD in economics,*
associate professor,
National metallurgical academy of Ukraine

ECO - ECONOMIC EFFICIENCY WITHIN THE FRAMEWORK OF SYSTEMIC CRISIS

The combination of the concepts "ecology" and "economy" in themselves concludes the conflict. Simultaneous resolution of problems in each area inevitably leads to crisis either in the economy or in the environment. At the same time, in our opinion, treating the environmental and economical perspectives becomes distinct possibility. Nowadays the tendency of considering environment in manufacturing process by the industrial companies, which duly develop environmental investment projects, is not only stable but is steadily growing.

Here we would like to point out the evidence of this tendency, which is from our point of view fundamental. Among them are the following: significant economic downfall in almost all branches of domestic economy, resulting in environmental impact decline and pointed out the significance of economic effectiveness in prejudice of ecological efficiency and social performance. Should also be noticed inconsistency and weak motivation coming from the legislation in management of natural resources and never ending debates about methodological approach to eco-economic assessment? All this described here above is the timeliness of our topic.

There is a wide range of scientists that have investigated on the subject [1-4], and which provide the description of the principles of methodological approach to economic assessment of environmental investments. The methodological approach to eco-economic assessment is based on static and dynamic evaluation criteria of

economic effectiveness. In general, most of authors and researchers adhere to this position. The debates commonly suggest the integration of some sources of positive (or negative) cash-flow into the effectiveness measure formula, as well considering the importance of discounting of all the cash-flows regardless their origin. We are not going to cast doubt on those suggestions, although we should point out that this approach needs an upgrade.

The assessment of the criteria leads in most cases to negative results since environmental investments give little economic benefit. It is much more profitable to pay inconsiderable fines for pollution (first alternative), rather than to invest in environmental projects (second alternative). This discrepancy is, in our opinion, one of the main causes of inefficient rational natural resource management. Administrative levers are in general of no use. The companies which pollute must be motivated to invest in environmental projects. On the other hand, the right choice can only be made using the methodical approaches that suppose that on every stage the ecological factor is taken into consideration.

Choosing one of the here above mentioned alternatives (pay fines or invest in environmental projects), to our point of view, should be done based on the improved integrated approach.

It is our opinion that, general method in its main part includes but is not limited to the calculation and analysis of investment projects effectiveness indexes NPV and IRR. It possesses a complex character and in addition to the above consists of the enterprise financial conditions analysis and the analysis of its breakeven point.

The launch of an investment project is directed to realization of one of the alternatives: ecological capital investments as the part of total project investments or environment pollution payments. Mixed strategy of the investment project realization is possible when an enterprise along with ecological investments provides for individual insignificant ecological payments.

Another important principle of an investment project effectiveness assessment is the necessity to compare the initial investment volume with net cash flows resulting

in the process of the project realization. The decision of the financial effectiveness of the project is made basing on NPV and IRR criteria.

The net cash flow forecast is made on the basis of expected gross revenue and costs of the enterprise, ecological payments and costs connected with the ecological equipment operation included. The resulting cash flow constitutes the net profit, depreciation charges added and payments made from the profit subtracted.

Before the investment analysis a standard analysis of the enterprise financial conditions taking into consideration its ecological orientation is carried out. This analysis is obligatory if the enterprise plans to use the financial resources of some external portfolio or strategic investor. An essential element of an investment project analysis is its breakeven analysis (security reserve assessment included) carried out considering ecological features of the project.

In our opinion, eco-economical analysis of investment within the framework of systemic crisis must consist of the following stages.

1. Financial Analysis of the Enterprise before the Investment
2. Table of Investment Requirements
3. Financial Resources Structure and Composition
4. Choosing the Investment Project Alternative

This stage is a crucial one as it determines further development of the company in the context of the investment project. It stands to mention, that instable and downward financial and economical situation of Ukrainian companies caused disappearing of incentive impact of the economical tool provided by sustainable management of natural resources. In such a way, due to the absence of severe environmental fines and penalties, polluting companies exclude the possibility to invest in environmental projects as an alternative and keep on paying fines. There are however several exceptions, e.g. large foreign companies. Such a situation should not be considered as the only one possible and constant and we suggest that the choice concerning the environmental project should be made taking into account the criterion which we proposed in [5].

It is natural that the owner of the company is guided by considerations of personal profit. Thus, if there is a need for a choice, then the criterion is the maximum net economic result. Each alternative corresponds to a specific investment project. In accordance with the general practice of economic efficiency assessing which is based on dynamic criteria, more effective is the project, the evaluation of the *NPV* criterion is higher. Therefore, as a criterion for choosing an appropriate alternative, the difference between the *NPV* criteria values (*V*-criterion) can be used. Positive value of the criterion is the evidence of the first investment project alternative preference.

It should be underlined that *V*-criterion is applied for making a preliminary decision only. This is especially true when the value obtained is close to zero. Due to some simplifying assumptions made at the criterion grounding the accuracy of the assessment made with its help is not high in some case. It is recommended to decide in favor of one of the alternatives at *V*-criterion more than 0.5. This corresponds to benefit in *NPV*-projects value at the level of half a volume of ecological capital investments. In this case the difference between the alternatives is as big that it can cover inaccuracy in the calculation connected with the assumptions made at developing *V*-criterion.

5. Breakeven Analysis

6. Profit and Net Cash Flows Forecast

7. Investment Project Effectiveness Indexes

So, the statements given here above lead us to the following conclusion: it is expedient to present the economic substantiation of ecological investments in the form of an integrated approach with a description of each stage; if the results of financial situation evaluation of the company, planning to invest in the environmental project, show its downward dynamic, then the probability of either type of investment (using company's own funds or loan-based funding) is weak, which places under a threat the success of such a project – this is why the stage of eco-economical assessment is crucial; the choice concerning the source of funding as well as the investment requirements estimation needed for the development of the environmental

project influence the resulting cash-flow; evaluation and analysis of the resulting V-criterion allows to make a choice between one of the dominant alternatives– invest in environmental projects or keep paying fines for pollution – due to the results of the researches done so far we cannot see an economical motivation for management of natural resources.

References:

1. Андреева Н.Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление:[монография] / Н.Н. Андреева.-Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2006.-535 с.
2. Ілляшенко С.М. Екологічний маркетинг і еколого-економічна безпека/ С.М. Ілляшенко, Н.С. Ілляшенко // Вісник Черкаського університету. Економічні науки.- 2003.-С.162-170
3. Мельник Л.Г. Экономика развития: [монография] /Л. Г.Мельник. – Суми: ИТД «Университетская книга», 2006. –662 с.
4. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Н.В.Пахомова, А.Эндрес, К.Рихтер.–СПБ.: Питер, 2003. –544 с.
5. Верещак В.С. Эколого-экономическое обоснование инвестиционных проектов:[монография] / В.С.Верещак, Т.Г. Бень.- Днепропетровск: Институт технологии,1998.- 122 с.

Козачухний А.І., студент

Приазовський державний технічний університет (Маріуполь)

Науковий керівник: Калінін О.В., к.е.н.,

доцент кафедри «Маркетинг та бізнес адміністрування»

Приазовський державний технічний університет (Маріуполь)

УПРАВЛІННЯ ФІРМОЮ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО РИНКУ

Методи управління, застосовувані фірмами, залежать від ринкової ситуації і, головним чином, від ступеня її нестабільності.

Виділяють методи: засновані на контролі (довідники, інструкції, фінансовий контроль); засновані на екстраполяції (довгострокове планування, складання бюджетів поточних витрат і капітальних вкладень, цільове управління); спрямовані на передбачення змін (стратегічне планування, вибір стратегічних позицій); при управлінні на основі гнучких екстрених рішень (ранжування стратегічних завдань, управління в умовах несподіваних подій).

При високій нестабільності зовнішнього середовища фірми необхідне створення в фірмі системи надзвичайних заходів:

- створення комунікаційної мережі зв'язків для надзвичайних ситуацій (незважаючи на кордони підрозділів);

- перерозподіл обов'язків вищого керівництва: групи по контролю і збереженню здорового морального клімату, забезпечення нормальної роботи з мінімумом зривів і з надзвичайних обставин;

- створення мережі оперативних груп із забезпеченням зв'язку між ними з урахуванням завчасних тренувань по діям в можливих ситуаціях;

- створення чіткого сценарію дій в пропонованих ситуаціях.

У міру того, як зовнішнє середовище ставало все менш передбачуваним, передові фірми розробляли все більш складні і швидко діючі системи.

У той же самий час керуючі багатьох інших фірм і поряд з ними ряд вчених запропонували протилежне рішення: спростити, зменшити період

довгострокового планування, відмовитися від планування на користь інтуїції і досвіду.

Обидва підходи заслуговують на увагу. На користь створення складних побудов можна навести одну з основоположних теорем кібернетичної науки, запропоновану англійцем Р. Ешбі. Перекладена на мову управління фірмою, його теорема необхідної різноманітності свідчить, що для того, щоб успішно протистояти середовищу, складність і швидкість прийняття рішення в фірмі повинні відповідати складності й швидкості змін, що відбуваються в середовищі. Фірма нічого не доб'ється спрощеними або занадто складними рішеннями. Таким чином, для того, щоб справлятися з усе більш складними проблемами свого оточення, управлінню потрібно будувати все більш складні системи.

Прихильники простоти посилаються на поняття обмеженої раціональності, запропоноване колись лауреатом Нобелівської премії Г. Саймоном. Вивчаючи принципи управлінської поведінки, Саймон зробив висновок, що як окремі люди, так і цілі організації не в змозі впоратися з проблемами, складність яких перевищує деякий певний рівень. Коли цей рівень перевищений, керівники вже не в змозі ні зрозуміти, що відбувається навколо, ні здійснювати раціональну стратегію фірми.

У наші дні багато говорить про те, що складність суспільства перевищила міру розуміння тих, хто відповідає за керівництво їм, а масштаби і складність діяльності деяких фірм вже перевершили всі можливості керуючих.

Таким чином, якщо керівництво не хоче ускладнювати управлінські системи фірми до рівня, що відповідає умовам середовища, воно повинно піти по лінії спрощення стратегічної позиції фірми, покинувши нестабільні сфери діяльності.

Природно, що характер керівництва ускладнюється у міру підвищення нестабільності зовнішнього середовища. Зазвичай таке підвищення складності управління коштує великих коштів і може виявитися шкідливим, якщо фактично зовнішнє середовище відносно стабільна.

Таким чином, одним із важливих завдань керівництва фірми є точне визначення індексу нестабільності зовнішнього ринкового середовища і створення відповідної оптимальної структури управління. Якщо керівництво не бажає ускладнювати структуру управління, то воно повинно спростити стратегічні позиції, покинувши небезпечні зони бізнесу.

Література:

1. Непомнящий Е.Г. Экономика и управление предприятием - Таганрог: Изд-во ТРТУ. – 317 с.
2. Игорь Ансофф. Стратегическое управление.

Колісник Н.О., студентка

кафедри АФМ,

Національний університет «Львівська Політехніка»

Науковий керівник : Карковська В.Я., к.е.н.,

доцент кафедри АФМ,

Національний університет «Львівська Політехніка»

КОУЧИНГ ЯК ОСНОВА ПРОФЕСІЙНОГО ЗРОСТУ ПРАЦІВНИКІВ

Все змінюється дуже швидко, нові продукти, нові тенденції, технології з'являються кожного дня. Постійний розвиток – основа успіху у всіх сферах сучасного управління. Ефективна система навчання персоналу в значній мірі полегшує проблеми пошуку і високих початкових зарплат, адже компанія може наймати молодих, недосвідчених працівників, і швидкими темпами розвивати їх навички до необхідного рівня. Але тоді постає завдання утримати цих співробітників, адже багато з них єдиним способом зростання надалі бачить тільки зміну компанії, після набутого досвіду роботи. Очевидно, що коли б адміністративні методи, матеріальні та інші стимулювання могли вирішити пов'язані з цим проблеми, то вони б були вирішені.

"Єдиний спосіб змусити людину щось зробити – це зробити так, щоб вона сама захотіла цього", – сформулював Дейл Карнегі десятки років тому назад. Зарплата і умови праці, звичайно, важливі, але недостатні. Як відомо, із психологічної точки зору, підвищена заробітна плата вже через 2-5 місяців перестає мотивувати працівника. Є ще одна і, можливо, головна проблема в матеріальній мотивації – гроші і соціальний пакет можуть утримувати, але не можуть, в деякій мірі, сприяти повній віддачі, спів ставити цілі співробітника і компанії.

До чого ж тут коучинг? Як відомо, коучинг – це певна філософія зі своїми механізмами та інструментами, які відрізняються від тих, до яких ми звикли в повсякденному житті. Коучинг, сам по собі, не дає готових рішень, але ефективно допомагає виявити глибинні причини, розширити вибір можливостей і, в підсумку, не тільки знайти рішення, але і реалізувати його.

Про коучинг прийнято говорити як про ще один модний інструмент розвитку працівників та управління ними. Але сприймаючи коучинг тільки як систему управління знаннями, своєрідну панацею від усіх бід, можна легко розчаруватися. Наукові факти і дослідження говорять про те, що доросла людина схильна втілювати власні рішення ефективніше і якісніше, ніж ті, що йому наказують. Тому, можна стверджувати, що коучинг – один з інструментів, що дозволяє розкривати потенціал працівників у щоденній роботі.

Коучинг допомагає працівнику виходити за рамки свого звичного мислення і з часом, брати на себе більш складні та відповідальні завдання. У широкому сенсі коучинг – це бізнес-консультування, бізнес-тренінг, бізнес-експерт, іміджмейкерство, психотерапія – все це разом покликане вести співробітника та компанію до успіху. Популярною формою коучингу є «коучинг-бесіда». Коучинг-бесіда – це певна послідовність дій, яку зазвичай позначається аббревіатурою GROW (укр. - ЗРІСТ):

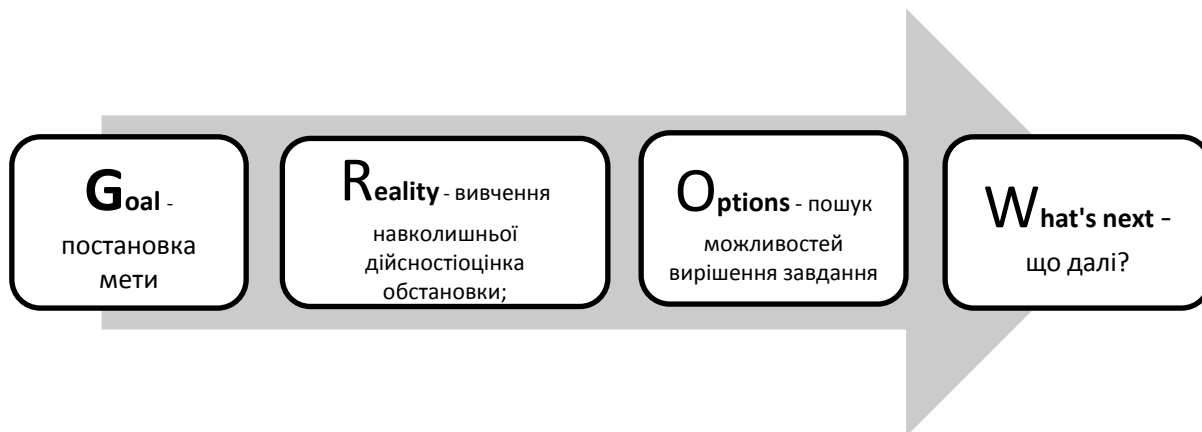


Рис. 1. Процес коучинг-бесід

Коучинг реалізується в декілька етапів. Якщо ж на питання «А чи потрібна нам така коуч-культура?» керівництво компанії відповіло позитивно, то процес починається з *визначення завдань*, які планується вирішити за допомогою коучингу – це є перший етап.

На другому етапі формується список бізнес-процесів, що підлягають зміні у зв'язку з впровадженням системи коучингу.

Третій етап – навчання керівників, проведення коучингових сесій з підлеглими, тобто того, що відрізняє коучинг від простої робочої взаємодії. Зазвичай, це проводиться у форматі тренінгів. Далі важливо, щоб знання, отримані в процесі тренінг трансформувались у ефективний інструмент, яким зможе користуватися кожен керівник.

В результаті в компанії помітно підвищується якість спілкування, у персоналу зростає мотивація. З людьми, які поділяють філософію коучингу, комфортно і цікаво працювати, вони охоче викладаються, націлені на кар'єрне зростання і більш лояльні компанії.

Література:

1. Коучинг – інструмент особистого і професійного розвитку. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.lifecoach.com.ua/>.

2. Передало Х.С. Коучинг як інноваційний інструмент підвищення ефективності управління персоналом / Х.С. Передало, М.О. Моспан // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики:

матер. III Міжнар. наук.-практ. конф. – Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2010. – С. 348-349.

Чабанюк О. М., к.е.н.,

доцент кафедри бухгалтерського обліку

Львівського торговельно-економічного університету

Кондрич С. В.,

магістр спеціальності 071 «Облік і оподаткування»

Львівського торговельно-економічного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

Необхідність пошуку ефективних систем управління витратами та доходами торговельних підприємств зумовлена притаманною складністю їх організаційної структури та значними обсягами господарських операцій. Необхідність ідентифікації відповідальності структурних підрозділів підприємства за економічні показники діяльності підприємства торгівлі в цілому зумовлює потребу налагодження системи управлінського обліку товарів, витрат, доходів та фінансових результатів.

Під час побудови системи управлінського обліку взагалі та системи обліку за центрами відповідальності необхідно необхідним аспектом є враховування організаційних і технологічних особливостей діяльності підприємств торгівлі. Зокрема, підприємства оптової торгівлі у своїй структурі об'єднують склади, спеціалізовані за номенклатурою товарів з єдиною логістикою. Також характерною особливістю є формування великих збутових систем та торгових площ, сукупністю виробничої, торговельної та інших видів діяльності тощо.

За таких обставин налаштування системи управлінського обліку за центрами відповідальності з метою належного контролю за витратами,

доходами та фінансовими результатами, доцільно здійснювати за такими етапами:

- визначення загальної мети діяльності підприємства та його проміжних завдань;
- виокремлення відповідних центрів з метою закріплення відповідальності конкретних осіб;
- розподіл сфери повноважень і відповідальності працівників кожного центру відповідальності;
- закріплення витрат за окремими центрами відповідальності та складання бюджету для кожного центру відповідальності;
- визначення порядку звітування та складу форм звітності про результати діяльності центрів відповідальності;
- аналіз причин відхилень та встановлення винних осіб, оцінка ефективності діяльності центрів відповідальності.
- проведення оперативного аналізу відхилень фактичних витрат від запланованих, здійснення управління за відхиленнями.

При цьому можна запропонувати такі центри відповідальності підприємств торгівлі: центри прибутку; центри інвестицій; центри доходів; центри витрат.

Для кожного із центрів визначаються відповідальні особи, що будуть здійснювати оперативний контроль та визначати доцільність операцій центру.

Таким чином, визначення меж відповідальності за понесені витрати та отримані доходи торговельним підприємством є оптимальним засобом контролю та важливим й необхідним елементом чіткого і своєчасного прийняття управлінських рішень.

Література:

1. Чабанюк О. М. Бухгалтерський облік, контроль і аналіз: проблеми теорії та методології / Чабанюк О. М., Куцик П. О. : [монографія] / під заг. ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – К. : Рута, – 2013. – 606 с. – С. 509 – 523.
2. Чернін О.Я. Управлінський облік за центрами відповідальності на підприємствах оптової торгівлі / О.Я. Чернін // Вісник Житомирського

Крамської Д.Ю., к.е.н.,

*доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом,
Національного Технічного Університету «ХПІ»*

УДОСКОНАЛЕННЯ ДИНАМІЧНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОСТІ ВИРОБНИЦТВА У ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОЕКТУВАННІ

Виробничий процес за кожен відрізок часу здійснюється за рахунок сполучення екстенсивних і інтенсивних шляхів розвитку, однак один з них переважає. На цій підставі можна судити про розвиток усього виробництва як екстенсивного чи інтенсивного. Необхідність подібної оцінки виробництва в інвестиційних проектах впливає з того факту, що ті самі фінансові результати можуть бути отримані при різних рівнях динаміки і співвідношення інтенсифікації і екстенсифікації використання окремих видів ресурсів і усього виробництва в цілому.

Проблеми оцінки, розробки й аналізу інвестиційних проектів завжди знаходилися в центрі уваги таких науковців, як У. Шарп, Г. Бірман, С. Шмідт, М. Бромвич, Р. Брейлі, С. Майерс, Л. Гітман, М. Джонк, С. Росс, Л. Беренс, М. Поукока та ін.

Практичний аналіз ефективності інвестиційних проектів докладно представлений у роботах І. Бланка, В. Величка, В. Воропаєва, Л. Гіляровської, В. Глазунова, П. Ковалишена, В. Коссова, В. Лівшиця, І. Ліпсиця, Л. Лисяка, О. Малишева, М. Насирова, М. Недашківського, І. Сазонець, В. Шапіро, С. Шуміліна, М. Чумаченка та ін.

Методи, що використовуються в сучасній практиці, ґрунтуються лише на розрахунку очікуваних грошових потоків і не враховують деяких характеристик розвитку самого виробництва, що виступає основою інвестиційного проекту і створює усі фінансові потоки. Не враховано головну з таких характеристик – економічність розвитку виробництва, що через оцінку рівня інтенсифікації характеризує якісний рівень використання ресурсів. Недостатньо досліджені показники оцінки ефективності інвестицій, які б не тільки враховували характер і якість розвитку самого виробничого процесу, але й давали б йому чітку кількісну оцінку.

Метою дослідження було обґрунтування та розробка рекомендацій щодо удосконалення методів оцінки ефективності інвестицій і економічності розвитку підприємства.

На підставі проведеного дослідження, на нашу думку, з метою одержання інформації про якість виробничого процесу використовуваного в інвестиційних проектах, методика складання й оцінки останніх необхідно доповнити саме динамічним методом оцінки інтенсифікації виробництва.

При розрахунку ступеня інтенсифікації по динамічному методу виникає визначена проблема, що полягає в тому за якою вартістю враховувати основні виробничі фонди за первісною чи залишковою. Вибір одного з варіантів істотно впливає на кінцеві показники ступеня інтенсифікації розглянутого виробництва.

При оцінці інвестиційних проектів ОВФ повинні враховуватися по залишковій вартості, щоб точніше врахувати їхній внесок у приріст виробництва. Як правило, за економічний термін життя проекту передбачається повна амортизація використовуваних основних засобів. Це означає, що значна частина їхньої вартості щорічно буде переноситися на готову продукцію у вигляді амортизації, а в останній рік середньорічна вартість буде в двічі менша суми амортизації. Навіть при незмінному обсязі реалізації подібна ситуація приводить до значного зростання фондівіддачі, а отже, і зростання частки інтенсивного використання ресурсів.

Іншим важливим питанням при проведенні подібних розрахунків є співвідношення понять товарної продукції і виторгу від реалізації. Ми використовували їх як ідентичні, маючи при цьому на увазі, що в принципі вони можуть відрізнятися на величину зробленої, але не проданої в даному звітному періоді продукції. З цього, однак, не випливає, що товарні запаси готової продукції мають відмінну від реалізованої продукції структуру співвідношення часток інтенсивного й екстенсивного використання ресурсів.

Динамічний метод дозволяє окремо оцінити внесок кожного виду ресурсів усередині кожного виду розвитку виробничого процесу.

Таким чином, середньозважені частки виторгу, витрат чи прибутку можуть служити показниками, що оцінюють ефективність проекту за рахунок економічності його виробничого процесу.

Однією з особливостей будь-якого інвестиційного процесу є його велика тимчасова тривалість, протягом якої можуть істотно змінюватися економічні умови, що робить необхідним використання дисконтованих значень відповідних показників. У цьому зв'язку ми пропонуємо розраховувати середньозважену частку дисконтованого прибутку, отриманої за рахунок інтенсивного використання ресурсів. Для цього спочатку за допомогою динамічного методу обчислюється частка інтенсивного приросту товарної продукції за кожний рік реалізації проекту. Потім шляхом попарного перемножування цих часток і величини дисконтованого прибутку за відповідний рік, одержуємо абсолютну величину дисконтованого прибутку, отриману за рахунок інтенсивного використання ресурсів в щорічній реалізації проекту. Після цього знаходимо середньозважену частку дисконтованого прибутку по сумі цього показника за період експлуатації проекту.

Для подальшого підвищення економічної ефективності інвестиційних проектів необхідно забезпечити оптимальне співвідношення інтенсивного й екстенсивного використання ресурсів за рахунок різних варіантів організаційно - технічних рішень. Ця проблема стає особливо актуальною, коли відсутня

альтернатива розглянутому проекту, тобто його необхідно оцінити якби сам по собі.

Як показав проведений аналіз, сучасна наукова література не пропонує подібного оптимального співвідношення і для діючого виробництва, що додає проблемі додаткову актуальність.

На нашу думку, один зі шляхів рішення поставленої проблеми може ґрунтуватися на наступних доведеннях. Оскільки позитивної оцінки заслуговує перевага частки інтенсивного використання ресурсів над часткою екстенсивного їхнього використання, то при відсутності альтернативного варіанта вкладення засобів можна використовувати показник, що характеризує співвідношення зазначених часток. Даний показник буде оцінювати економічність, а значить і ефективність проекту з погляду якості використання наявних ресурсів, що дозволяє назвати його коефіцієнтом економії ресурсів.

Співвідношення часток інтенсивного й екстенсивного використання ресурсів вимагає спеціального обґрунтування з урахуванням інтересів інвесторів, галузевих і інших особливостей інвестиційних проектів. У цьому зв'язку виходячи з розрахунку коефіцієнта економії ресурсів як відносини інтенсивних і екстенсивних часток дисконтованого прибутку, що у сумі дають одиницю, можна провести математично обґрунтоване ранжування його значень, для того, щоб додати оцінці проектів по цьому показнику більш формалізований характер.

Запропоноване ранжування значень коефіцієнта економії ресурсів охоплює всі можливі варіанти співвідношення складових його показників, що дозволяє економічно обґрунтовано оцінити будь-який виробничий інвестиційний проект.

Таким чином запропоновані й апробовані два нових показники: середньозважена частка дисконтованого прибутку, отриманого за рахунок інтенсивного використання ресурсів і коефіцієнт економії ресурсів, що призначені для оцінки економічності використання ресурсів виробництва, в яке здійснюються інвестиції.

Вони дозволяють перебороти визначену однобічність існуючої системи оцінки інвестиційних проектів за рахунок залучення в поле аналізу показників, що безпосередньо характеризують якість розвитку інвестованого виробництва.

Запропоновані показники дають обґрунтовану відповідь на питання: який із проектів більш економічно, а значить і ефективно використовує ресурси? який з варіантів вкладення засобів витрачає меншу кількість ресурсів для досягнення визначеного результату?

Подібний вид оцінки, як нам здається, особливо необхідний у випадках, коли основні фінансові показники порівнюваних проектів знаходяться на приблизно однаковому рівні. Перевага повинна віддаватися варіанту вкладення засобів з найбільшим рівнем економії ресурсів.

Література:

1. Слабковський Ю.М., Сидорович А. Підходи до розробки маркетингової стратегії по залученню інвестицій. – К.: КМУГА, 2000 – 105с.
2. Золотарев А.И. Интенсификация и повышение эффективности производства. – Киев: Наукова Думка, 1988. – 179с.
3. Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. - М.: PRO-invest Consulting, 1995. – 345с.
4. Нотовський П.В. Методичний підхід до визначення горизонту безпеки інвестицій підприємств в умовах динамічних змін інвестиційного простору / П.В. Нотовський, Д.Ю. Крамської, Т.П. Локтіонова // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 59 (1168). – С. 144-147.
5. Крамської Д.Ю. Обґрунтування методів оцінки розвитку виробництва і ефективності інвестицій / Д.Ю. Крамської // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С. 50-57.

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНТРОЛЮ В СФЕРІ БІЗНЕСУ

В сучасному нестабільному зовнішньому та внутрішньому середовищу компаній принципово важливого значення набуває необхідність врахування ризиків управлінського контролю через встановлення відповідних положень та процедур. Контролер повинен використовувати своє професійне судження для оцінки ризиків управлінського контролю і для розробки контрольних процедур, спрямованих на забезпечення зменшення цих ризиків до допустимо низького рівня.

З огляду на зазначене, важливим є ідентифікація ризиків управлінського контролю в контексті розгляду такого контролю як генеруючої складової формування якісної системи менеджменту підприємства. При цьому, слід брати до уваги взаємодію та співвідношення між управлінським контролем та внутрішнім контролем на підприємствах. Тому, відправним кроком дослідження окресленого питання є вивчення специфіки аудиторських ризиків, які за суттю визначають ризики внутрішнього контролю компанії.

Логічним є визначення ризику управлінського контролю як ризику того, що система менеджменту буде неефективною, що є наслідком таких чинників: ризик того, що можуть бути суттєві помилки в управлінні підприємством; ризик того, що цих істотних помилок не виявлять.

Певна річ, різноманітність і непередбачуваність форм надання облікової інформації та прийняття управлінських рішень в сучасних умовах нестабільності оточуючого середовища компаній потенційно знижують їхню якість. При цьому значно ускладнюється процес контролю, і, як наслідок, збільшується ступінь ризиків управлінського контролю та аудиту, що

обумовлює зниження ефективності такого контролю в разі недостатності визначених обсягів контрольних процедур.

В свою чергу ризики управлінського контролю можна визначити (з позиції розгляду цього контролю як генеруючої складової системи менеджменту підприємства) як ризикі того, що:

- служба управлінського контролю (контролер) висловить невідповідну думку, якщо управлінські звіти містять неякісну облікову інформацію;

- служба управлінського контролю (контролер) висловить невідповідну думку та надасть неефективні рекомендації, якщо система менеджменту функціонує неефективно та неадекватно встановленої стратегії та політики підприємства на всіх або визначених рівнях управління (стратегічному, тактичному, оперативному);

- служба управлінського контролю (контролер) надасть неефективні та неадекватні рекомендації щодо вдосконалення управлінського обліку, бізнес-процесів, зростання персоналу, взаємовідносин з контрагентами;

- служба управлінського контролю (контролер) не забезпечить розробку та впровадження в діяльність суб'єктів господарювання ефективної та адекватної комплексної політики забезпечення якості менеджменту компанії.

З огляду на організацію діяльності внутрішнього аудиту як домінанти при формуванні облікової інформації, врахування бізнес-ризиків повинно передбачати вивчення ризику викривлення облікової інформації за встановленим видом (або групою) її формування, окремо або разом із викривленням інших видів (або груп) облікової інформації, якщо припустити відсутність відповідних заходів внутрішнього контролю щодо її руху.

Під час оцінювання бізнес-ризиків управлінського контролю необхідно використовувати власне професійне судження контролера для оцінки впливу та значення численних факторів, що впливають на процес формування управлінської інформації та прийняття управлінських рішень.

В процесі організації управлінського контролю, під ризиком невиявлення пропонуємо розглядати ризик того, що застосовані контрольні процедури по

суті не виявлять викривлення окремого виду облікової інформації (або групи облікової інформації), які можуть бути суттєвими, окремо або разом з викривленням інших видів облікової інформації (або груп облікової інформації) та відповідних управлінських рішень.

Таким чином, рівень ризику невиявлення знаходиться в прямої залежності від контрольних процедур, що застосовуються для вирішення завдань, поставлених перед управлінським контролем внутрішнім аудитом відповідно з метою досягнення визначеного рівня забезпечення системи управління якісною обліковою інформацією для прийняття рішень.

Розробляючи контрольний підхід в аспекті управлінського контролю, вважаємо, що контролер повинен брати до уваги попередню оцінку ризику контролю (в поєднанні з оцінкою властивого ризику), щоб визначити відповідний ризик невиявлення, який може бути прийнятий для тверджень у бухгалтерських звітах, для показників дієвості та ефективності функціонування системи управління діяльністю підприємств, для рекомендацій щодо вдосконалення системи бухгалтерського обліку та системи внутрішнього контролю, для показників, що визначають рівень якості облікової інформації та щоб визначити характер, час і обсяг процедур по суті.

Кузьо Н. Є., старший викладач
кафедри маркетингу і логістики

Національного університету «Львівська політехніка»

Косар Н. С., к.е.н.

доцент кафедри маркетингу і логістики

Національного університету «Львівська політехніка»

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розвиток електронного бізнесу має позитивний вплив на світову економіку, оскільки прискорює економічне зростання, знижує інфляцію,

підвищує продуктивність, збільшує зайнятість, що є надзвичайно актуальним для економіки України.

До основних характеристик електронного бізнесу належать [1, с. 170]:

- високий рівень технологічного розвитку;
- наукові підходи до управління знаннями;
- прискорення глобалізаційних процесів;
- прискорений розвиток інновацій у різних сферах науки і техніки;
- створення віртуальних підприємств та часткова віртуалізація діяльності реальних підприємств;
- підвищення ефективності бізнес-процесів.

Рівні співвідношення електронної економічної діяльності зображені на рис. 1.

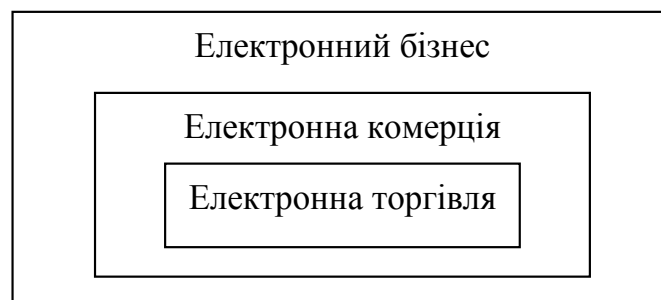


Рис. 1. Рівні співвідношення електронної економічної діяльності [2, с. 22]

Електронний бізнес в Україні розвивається у різних напрямках, проте найпопулярнішим його видом є електронна торгівля.

Розвиток НТП, зростання зайнятості населення та зменшення вільного часу покупців на закупівлю товарів, диференціація потреб та уподобань споживачів актуалізує питання подальшого розвитку електронної торгівлі. Ця форма прямого маркетингу є актуальною як на ринку товарів промислового призначення, так і на ринку споживчих товарів.

Значні перспективи розвитку електронної торгівлі в Україні пов'язані з тенденціями до зростання її обсягів у світі – у 2017 р. воно прогнозується на рівні 6 % до 2 трлн. дол. США, а до 2020 р. – у два рази [3].

У країнах ЄС на електронну торгівлю на споживчому ринку припадає близько 15 % усіх продаж. У Європі лідерами щодо використання даної форми торгівлі є Великобританія, Німеччина та Франція, у світі – Китай, США та Великобританія, а найбільш популярними товарами, які реалізуються з використанням електронної комерції є одяг, взуття, домашня електроніка та книги.

Кризові умови діяльності негативно позначилися на усіх сферах діяльності та формах торгівлі. У той час як у 2014 р. місткість ринку електронної торгівлі становила в Україні 1,6 млрд. дол. США, у Польщі – 4,7 млрд. дол. США, у Росії – 1,75 млрд. дол. США, у 2015 р. вона скоротилася у нашій країні до 1,1 млрд. дол. США [4].

Проте прогнози розвитку електронної торгівлі в Україні у 2017-2018 рр. за даними Української асоціації директ-маркетингу (УАДМ) є позитивними, зокрема у 2017 р. місткість ринку е-торгівлі складе 1,8 млрд. дол. США, а у 2018 р. - 2,3 млрд. дол. США [1, с. 172].

До перспективних напрямів розвитку електронного бізнесу в Україні відносяться [5]:

- формування «big data», які використовуються для аналізу даних користувачів онлайн-ресурсів, покращання клієнтського сервісу, оптимізації пошуку, сегментації користувачів та розробки маркетингових програм;
- персоналізація, тобто адаптація товарних пропозицій, цін та іншого контенту сайту під конкретного користувача, який в даний момент зайшов на сайт;
- email-маркетинг, який використовується для збільшення продажу Інтернет-магазину;
- збільшення частки транзакцій з використанням мобільних пристроїв;
- замовлення послуг в Інтернеті, зокрема в категоріях «доставка», «клінінг», «домашній майстер»;

- електронні держзакупівлі (ринок електронних послуг для державних структур);
- перехід ритейлу в онлайн, використовується найбільшими ритейл-мережами, які розвивають свої сайти, вибудовуючи нову комунікацію з покупцями онлайн;
- онлайн-покупки товарів тижневого споживання;
- омніканальність, а саме продавець повинен забезпечити єдину ціну, достовірну та актуальну інформацію про свої товари у всіх каналах збуту, надати покупцеві можливість вибрати найбільш зручний спосіб комунікації і забезпечити можливість завершити угоду, незалежно від каналу комунікації.

Визначаючи перспективи розвитку електронного бізнесу в Україні слід врахувати, що обмежувачими факторами для її розвитку є проблеми безпеки всіх учасників та конфіденційності платежів, питання щодо правил нарахування та стягнення податків, проблеми захисту прав інтелектуальної власності, проблеми доступу до мережі Інтернет залежно від географічного розташування або особливостей інформаційних систем, невеликий середній вік покупців – близько 25 років.

Також ефективне функціонування електронного бізнесу потребує належного виконання логістичних функцій та сервісу. Адже аналіз вторинної маркетингової інформації свідчить, що покупці готові чекати на доставку товарів лише 2-3 дні і лише 25 % - до 6 робочих днів. Важливим для покупців є наявність можливості легко повернути товар [3].

Отже, розвиток електронного бізнесу призводить до значних змін в економіці, що зумовлено використанням нових методів ведення бізнесу. Глобалізація ринків, виникнення регіональних економічних об'єднань (великі електронні торгові мережі) та інтеграційні процеси відкривають нові можливості для вітчизняних підприємств. Стан та розвиток електронного бізнесу значною мірою визначають темпи наближення України до побудови

інформаційного суспільства та створює підґрунтя для прискорення інтеграції вітчизняної економіки у світову.

Література:

1. Кулик В. А. Розвиток електронного бізнесу в Україні / В. А. Кулик // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – №1(187). – С. 168-176.
2. Тардаскіна Т. М. Електронна комерція: Навч. посібник / Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса: Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.
3. Цікаві факти про інтернет-торгівлю в світі в 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/interesnye-fakty-ob-internet-torgovle>.
4. Дубенська О. Е-commerce в Україні: розвиток попри кризу / О. Дубенська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2015/10/27/564857>.
5. 10 трендов е-commerce Украины в 2015 году [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mmr.ua/show/10_trendov_elektronnoy_kommertsii_ukrainy_v_2015_godu#383212729.1468758101.

Ледіна Л.Є., студентка

Київського національного торговельно-економічного університету

Білявська Ю.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

ДЕРЕВО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ У КОНСАЛТИНГУ

В економічних словниках і довідниках можна відшукати визначення, згідно з якими до консалтингу належить діяльність спеціальних компаній із консультування виробників, продавців, покупців у сфері експертної, технічної й економічної діяльності [1].

Найчастіше, консалтингові послуги охоплюють дії, пов'язані з мікрорівнем. Це обумовлюється тим, що компанія-замовник даних послуг потребує лише розрахунку певних показників, побудови абстракцій діяльності компанії. Попри досить вагомий перелік існуючих послуг, які може надати консалтингова компанія, залишається об'єктивна необхідність удосконалення теоретичних основ консалтингу на сучасному етапі розвитку економіки, обґрунтування стратегічних пріоритетів, тактичних механізмів і засобів розвитку консалтингових послуг, реформування інституційного середовища консалтингового забезпечення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Саме тому, пропонуємо удосконалити перелік консалтингових послуг щодо допомоги прийняття управлінських рішень за допомогою використання методу побудови дерева рішень. Варто зазначити, що даний підхід краще застосовувати як абстракцію, що будується для клієнта-замовника, а він сам вже приймає рішення.

Дерево рішень – це діаграма, яка використовується для представлення різних стадій процесу прийняття рішень; воно складається з вузлів, які представляють питання, і гілок, що представляють можливі наслідки, отримані в результаті попереднього вузла [1].

Результат, який виноситься з побудови «Дерева рішень», може різнитися. Найчастіше, це очікуваний дохід від впровадження нового товару, послуги, відкриття закладу та інших дій для підвищення фінансових показників компанії.

На мою думку, варто проаналізувати особливості побудови даної моделі та обґрунтувати причини, за якими звернення за даною послугою до консалтингової компанії є більш оптимальним, ніж побудова її «власними силами».

Однією з переваг «Дерева рішень» є її зручність, графічне представлення. Для достатнього показання даних, можна поглиблювати побудову моделі.

При розгляді «Дерева рішень» з математичної точки зору, можна відмітити основні його характеристики. Очікуваний дохід, який вираховується з

даного методу є математичним очікуванням. Іншими словами, якщо кожен такий дохід помножити на ваговий коефіцієнт (який дорівнює ймовірності відповідного доходу) і просумувати усі можливості, то ми отримуємо математичне очікування даної інвестиції [2, с. 119]. Отже, математичне очікування – це середнє значення випадкової величини.

Головною перевагою математичного очікування є те, що він показує, чи є певне рішення «справедливим», враховуючи його ціну і очікуваний дохід. Якщо очікуваний дохід є більшим, ніж інвестиції в проєкт, то є сенс погоджуватися на інвестиції. Це не означає, що ви обов'язково заробите ці гроші (сума може бути більшою або меншою), але це допомагає уявити, чи варто йти на ризик.

Основним правилом даного методу є те, що «Дерево рішень» передбачає наявність альтернатив, тобто необхідність вибору між двома можливостями, що виключають одна одну. Але, альтернатив може бути більше, складно визначити кожен з них, а отже, й вірогідності до них.

Однією з особливостей є те, що «Дерево рішень» будується на так званому алгоритмі «жадібності», тобто це алгоритм, який полягає в прийнятті локально оптимальних рішень на кожному етапі, допускаючи, що кінцеве рішення також виявиться оптимальним [3].

Підсумовуючи, «Дерево рішень» для консалтингової діяльності має як переваги, так і недоліки. Основним висновком є те, що прийняття рішень в будь-якому випадку, буде базуватися на ризику. Математичне очікування показує, в яку сторону краще рухатися лише на порівнянні вкладених інвестицій та очікуваного доходу.

На мою думку, саме графічне представлення методу забезпечує частоту використання даного підходу, а складність її побудови з точки зору алгоритму «жадібності» та визначення ймовірностей – звернення саме до консалтингової компанії.

Література:

1. Oxford Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/consulting>
2. Уилан Чарльз. Голая статистика / Чарльз Уилан / г. Москва. 2016.- с.346.
3. Automatic Construction of Decision Trees from Data: A Multi-Disciplinary Survey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cs.nyu.edu/~roweis/csc2515-2006/readings/murthy_dt.pdf

Лісовська Л. С., к.е.н,

доц., доцент кафедри менеджменту організацій

НУ «Львівська політехніка»,

Рачинська Г. В., к.е.н, доц.,

доцент кафедри менеджменту організацій

НУ «Львівська політехніка»

СТВОРЕННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КОРИСНОСТІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ РОЗРОБКИ

Інноваційний процес трактують як послідовність етапів перетворення ідеї на конкретний результат. Скільки етапів перетворення виділяють науковці, стільки ж результатів реалізації можна очікувати.

Найскладнішим є етап розроблення товару, особливо для складної інновації, створення якої передбачає попередні дослідження ефективності технічного рішення, взятого за її основу, конструкторське розроблення дослідного зразка, його апробацію, вдосконалення, розроблення технології виготовлення тощо. Цей процес може бути тривалим і не завжди завершується успіхом.

Загальновідомо, що рушійною силою розпочинання інноваційного процесу вважають нову ідею, для спростування або підтвердження якої здійснюють наукову діяльність та проводять наукові дослідження.

Під науковою діяльністю розуміють інтелектуальну творчу діяльність, спрямовану на одержання нових знань та (або) пошук шляхів їх застосування, основними видами якої є фундаментальні та прикладні наукові дослідження [1].

Фундаментальні та прикладні дослідження відрізняються як ціллю та завданнями проведення, а також інструментарієм здійснення та ризикованістю одержання негативного результату.

У результаті проведення наукових досліджень суб'єкти інноваційного процесу одержують науковий результат - нове наукове знання, одержане в процесі фундаментальних або прикладних наукових досліджень та зафіксоване на носіях інформації (звіт, наукова стаття, доповідь, відкриття, нормативний документ тощо).

У результаті проведення прикладних наукових досліджень одержують науково-технічний (прикладний) результат, тобто нові або істотно вдосконалені матеріали, продукти, процеси, пристрої, технології, системи, нові або істотно вдосконалені послуги, введені в дію нові конструктивні чи технологічні рішення, завершені випробування, розробки, що впроваджені або можуть бути впроваджені в суспільну практику [1].

Науково-технічний (прикладний) результат повинен мати наукову та практичну цінність, суспільну та економічну корисність [2]. Рівень корисності наукового результату визначає рівень корисності інноваційної продукції, залежить від форми володіння та умовами використання інновації. Відповідно, можна стверджувати, що корисність інновацій формується на таких чотирьох рівнях (рис.1), кожен з яких формується на певному етапі інноваційного процесу.

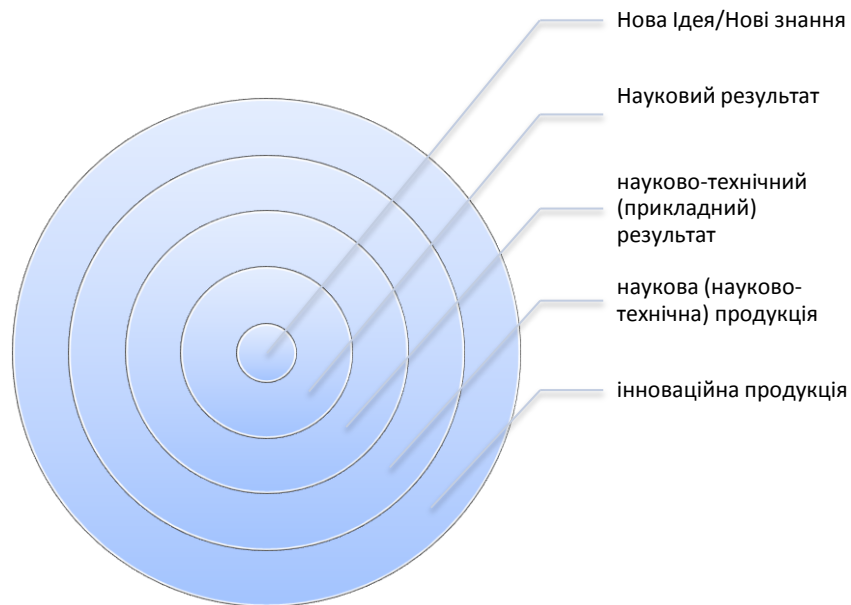


Рис.1. Формування результатів за етапами інноваційного процесу*

Власна розробка авторів

Рівень ризику інновації є максимально високим на етапі розроблення нового товару, що зумовлюється невизначеністю, яка пов'язана із самим нововведенням: недостатньою інформацією про нього і його майбутню прибутковість, особливо на ранніх стадіях. Оцінити відносні переваги інновацій на ранній фазі особливо важко тоді, коли мова йде про радикальні нововведення. Тому значна кількість виробників, як свідчить практика, не завжди йдуть на ризик і віддають перевагу покращуючим інноваціям. Подальше зростання ризику передбачається на етапі занепаду, оскільки саме тоді відбувається ініціювання удосконалення існуючого товару.

На початкових стадіях інноваційне підприємство змушене здійснювати значні витрати фінансових ресурсів для проведення наукових досліджень та НДДКР. Крива прибутку одержує максимальне значення показника лише на етапах зростання та зрілості, всі інші етапи є або збиткові або відбуваються з мінімальним значенням ефективності.

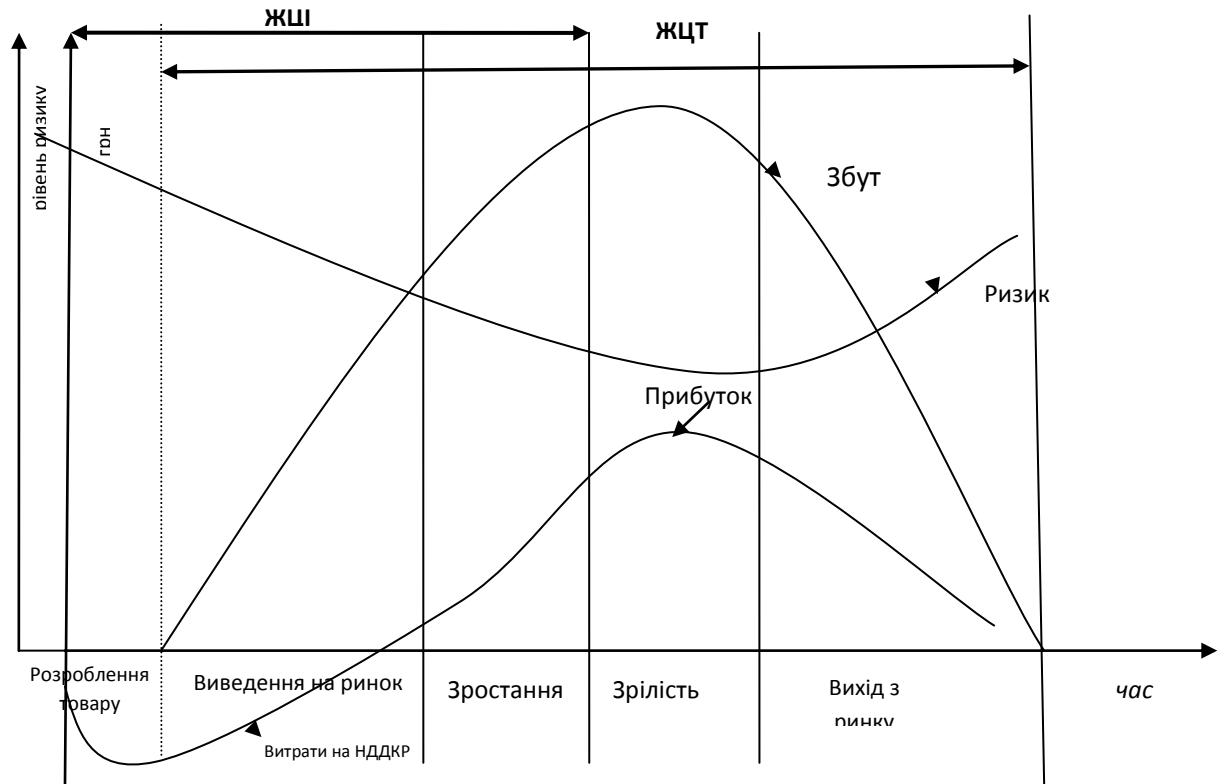


Рис.2 Динаміка показників ризику, прибутку та обсягів збуту протягом життєвого циклу товару [3, с.78]

На рис.2 представлено загальну динаміку змін показників витрат та обсягу збуту продукції у зв'язку із зміною етапів життєвого циклу товару.

Інноваційний процес являє середовище концентрації та реалізації нових науково-технічних ідей, знань, інформації, що утворює ланцюг “наука – виробництво - ринок”. Ланцюг охоплює фундаментальні теоретичні дослідження, прикладні науково-дослідні роботи, дослідно-конструкторські розробки, нарощування та вдосконалення виготовлення нових товарів, надання нових послуг. Створення гнучкої системи управління інноваціями сприяє створенню та впровадженню корисних нововведень для споживачів. Тому особливою визначається роль зворотного інформаційного зв'язку від ринку товарів та послуг до етапу інноваційних пропозицій. Тому доцільно детально зупинитися на питаннях побудови механізму формування корисності нового продукту, який може і повинен створюватися на всіх стадіях інноваційного процесу.

Література:

1. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 3, ст.25): Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>
2. ПОЛОЖЕННЯ про організацію наукової, науково-технічної діяльності у вищих навчальних закладах III та IV рівнів акредитації. - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1197-06
3. Чухрай Н.І. Управління інноваціями: навчальний посібник /Н.І. Чухрай, Л.С. Лісовська. - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – 280 с.

Леус М.М., викладач
кафедри економіки та підприємництва
Львівського інституту МАУП

СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ ЛІДЕРСТВА В ПСИХОЛОГІЇ ТА УПРАВЛІННІ

Під концепцією (від лат.conceptio - єдиний задум, основна думка) розуміється заснована на певних ідеях і теорії система поглядів, способів розуміння лідерства, процесів, його складових. Інтерес до лідерства виник ще в глибокій давнині, так як його феномен впродовж століть хвилював свідомість багатьох дослідників. Під науковий об'єкт дослідження він попав лише на початку ХХ сторіччя, коли до процесів управління почали застосовувати системний підхід.

Вперше слово «leader» (лідер) з'явилося в англійській мові приблизно в 1300 році, а «leadership» (лідерство) – аж через 500 років поспіль.

Існують різні тлумачення слова «лідер». В перекладі з англійської воно означає керівник, вождь, командир. В ході вивчення проблеми лідерства вченими було запропоновано низку визначень даного поняття. Однак, до сьогоденішнього часу не має єдиного трактування і розуміння даного феномену.

Генезис трактування поняття лідерства в іноземній літературі дозволив виокремити такі його основні визначення:

1. Лідерство як центр (зосередження) групових процесів. Найбільш раннє трактування лідерства. Лідер розглядається як центральна фігура, інтегратор групових процесів та відносин.

2. Лідерство як характеристика особистості і породжених нею ефектів. Для нього характерний розгляд лідерства як прояв сили особистості, як комбінація рис, що дають особистості можливість спонукати інших до виконання поставленого завдання, а лідера - як такого, що володіє найбільшим, порівняно з іншими членами групи, набором бажаних рис особистості та характеру. На думку Р. Стогділла, в обговорюваному трактування лідерство фактично виступає виразом однонаправленого впливу лідера на послідовників (до останніх в спеціальній літературі прийнято відносити членів веденої лідером групи).

3. Лідерство як мистецтво добиватися підпорядкування. Як і у випадку попередньої трактування, мається на увазі процес однонаправленого впливу лідера на послідовників, в ході якого використовуються, однак, переважно різні непрямі способи впливу на людей, щоб спонукати їх діяти в потрібному напрямку. Але при цьому, як підкреслює Р. Стогділл, лідер вкрай слабо враховує потреби членів групи, а також традиції і норми останньої.

4. Лідерство як форма переконання. Це трактування рідко зустрічається, використовується переважно дослідниками політичних і соціальних рухів. Вони розглядають переконання як важливий інструмент впливу на очікування та вірування людей у соціальній, політичній і релігійних сферах життя суспільства.

5. Лідерство як інструмент досягнення мети. Мова по суті йде про інструментальну цінності лідерства, маючи на увазі його роль в досягненні цілей групи. При такому розумінні лідерство фактично розглядається як найважливіша групова функція.

6. Лідерство як рольова диференціація. Дане трактування лідерства передбачає його розгляд як аспекту рольової диференціації в групі. Ймовірно, найбільш чітко ця точка зору виражена в роботі М. і К. Шерифів. Вчені вважали, що лідерство – це роль в системі внутрішньо групових відносин, обумовлена очікуваннями і вимогами з боку лідера і послідовників. Причому роль лідера пов'язана з більшою відповідальністю і зобов'язаннями, ніж ролі інших членів групи.

7. Лідерство як процес породження структури. У цьому трактуванні покладено прагнення окремих дослідників розглядати лідерство не як пасивне заняття індивідом певної позиції або придбання лідерської ролі, але як активний процес творення і підтримки рольової структури в груповій взаємодії.

Основними критеріями лідерства є [2]:

1. Прагнення вести за собою. «Бути лідером – значить вказувати шлях іншим – найліпший, найкоротший, найбезпечніший». Лідер, на думку вченого, не тільки направляє і веде своїх послідовників, але й прагне вести їх за собою, а послідовники не просто йдуть за лідером, але й хочуть йти за ним.

2. Мотивація першості. Для того, щоб стати лідером не достатньо прагнути бути першим. Першість, за словами науковця, передбачає кращі, ніж в інших, життєві результати, що є наслідком зусиль людини, які демонструють її професіоналізм, компетентність, здібності, таланти та інші видатні якості.

3. Впливовість. На думку вченого, щоб стати лідером і вести людей за собою потрібно бути впливовою людиною. По-перше, це людина, яка наділена певною владою. По-друге, впливовість цієї людини не отримана ззовні (державою чи суспільством), а здобута самостійно.

4. Зануреність і захопаність у свою справу. Лідер вміє витримати межу між своїм покликанням і різними захопленнями. Для лідера, як підкреслює автор, «мотив діяльності відповідає самій діяльності».

5. Компетентність і креативність. Вчений вважає, що лідером стає людина, яка добре розуміється на своїй справі і використовує творчий підхід у вирішенні проблемних питань та ситуацій.

6. Психологічна надійність – здатність, за словами вченого, підтримувати необхідний рівень «Я хочу», «Я можу» і «Я повинен» в різних, особливо напружених ситуаціях життєдіяльності.

7. Адекватна самооцінка і саморегуляція. Лідерів поєднує між собою високий рівень домагань, висока самооцінка з високою вимогливістю до себе і до всього, що стосується групових цінностей та цілей. Справжній лідер вільний від заздрощів і вміє щиро радіти за успіхи інших.

8. Самовдосконалення. Справжній лідер хоче вчитися, набувати досвіду, вдосконалювати свої вміння і навички.

Як зазначалося вище, феномен лідерства почав досліджуватися ще в минулому столітті, однак лише в 50-і роки двом ученим - Р. Бейлз і Ф. Слейтеру вдалося виділити дві фундаментальні лідерські ролі: роль ділового, інструментального лідера і роль експресивного, соціально-емоційного лідера, а сам факт їх наявності отримав назву феномена рольової диференціації лідерства. Було показано, що ці ролі пов'язані з різними аспектами групового функціонування. Роль інструментального лідера включає дії, спрямовані переважно на рішення поставленої перед групою завдання, а роль емоційного лідера припускає дії, що відносяться в основному до сфери внутрішньої інтеграції групи. Цікаво, що деякі дослідники співвіднесли рольову диференціацію лідерства з диференціацією ролей у сім'ї. Відповідно до проведеного аналізу, виходило, що роль фахівця у вирішенні завдання (інструментальний лідер) може бути прирівняна до батьківської ролі, а роль фахівця в соціально-емоційних відносинах (експресивний лідер) - до материнської ролі. Р. Бейлз і Ф. Слейтер зафіксували рольову диференціацію лідерства в лабораторних умовах. Пізніше Д. Густафсон спостерігав той же феномен в умовах, близьких до природних [4].

Л. І. Уманським і його співробітниками описані наступні лідерські якості:

- лідер-організатор (реалізує функцію групової інтеграції),
- лідер-ініціатор (задає тон у вирішенні групових проблем),

- лідер - генератор емоційного настрою (в значній мірі аналог ролі емоційного лідера),
- лідер-ерудит (уособлює інтелектуальне лідерство),
- лідер емоційного тяжіння (своєрідний аналог «соціометричною зірки»),
- лідер-майстер, умілець (фахівець в якомусь виді діяльності).

Цікавою є типологія лідерства, запропонована Б.Д.Паригінім, в основі якої лежать три критерії:

1.За змістом:

- лідери натхненники, які розробляють і пропонують програму поведінки;
- лідери-виконавці, організатори вже заданої програми;
- лідери, які водночас є і натхненниками, і організаторами.

2.За стилем:

- авторитарний лідер потребує монопольної влади. Сам визначає і формулює цілі і способи їх досягнення, його головна зброя – залізна вимогливість, загроза покарання, почуття страху, придушується ініціатива працівників, вони стають пасивними виконавцями;
- демократичний – це стиль, якому більшість лідерів надає перевагу. Вони зазвичай тактовні, шанобливі, об'єктивні в спілкуванні з членами групи, ініціюють максимальну участь кожного в діяльності групи, намагаються розподілити відповідальність між усіма членами групи, створюють атмосферу співпраці;
- пасивний. Такого лідера характеризує відсутність похвали, доган, пропозицій. Він намагається уникнути відповідальності, перекладаючи її на підлеглих. Його установка – якомога непомітніше перебування збоку.

3.За характером діяльності розрізняють:

- універсальний тип, тобто такий, що постійно проявляє якості лідера;
- ситуативний, який проявляє ці якості лише в певній ситуації.

Отже, лідери, завдячуючи своїй центральній позиції, відіграють важливу роль у формуванні групових цілей, світогляду, організації діяльності групи[3].

Література:

1. Котлярська-Міхальська А. Менеджер як досліджувач і стратег - нові виклики у освіті. // Суспільні дії в соціальній праці на порозі ХХІ століття" / Ева Кантовіч, Анджей Олюбінські - Торунь, 2003 р., с.33
2. Максименко С. Д. Психологія особистості: підруч. для студентів вищих навч. закладів / С. Д. Максименко, К. С. Максименко, М. В. Папуча. – К.: КММ, 2007. – 296 с.
3. Яцура В.В., Хоронжий А.Г., Жигайло Н.І. Психологія керівника: Навч. посіб. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – 256 с.
4. Яцура В. В. Роль особистості в сучасному менеджменті // Формування ринкової економіки в Україні: науковий збірник / В. В. Яцура [за ред. проф. С. М. Панчишина]. – Львів : Вид. ЛНУ ім. І. Франка. – С. 36–42.

Лупак Р. Л., к.е.н.,

доцент кафедри економіки

Львівського торговельно-економічного університету

ПРІОРИТЕТИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ

Для національної економіки властиво перебувати у стані постійної залежності від поставок імпорту товарів (робіт, послуг), яка лише посилюється з кожним роком та активніше переміщується у базові галузеві сектори. Пошук стратегічних рішень та відповідне розроблення програм постійно є актуальним завданням для усієї інституціональної системи нашої держави на різних її рівнях. Очевидно, що з кожним роком повинні вноситися корективи у визначення стратегічних цілей та реалізацію заходів для їх досягнення, але першочергово важливо вірно обрати пріоритети за якими будуватиметься уся система внутрішнього заміщення імпорту.

Відмітимо, що важливість розроблення системи імпортозаміщення підтверджується й тим, що така політика стає окремою сферою економіки держави, яка займає ключове місце у формуванні плану дій підтримки національного виробничого сектора на кілька найближчих років та сприяє подоланню від'ємного сальдо платіжного балансу і збільшенню експортних можливостей. Тут важливо враховувати, що в контексті імпортозаміщення підтримка та розвиток державою внутрішнього ринку є доцільними в умовах дієвості таких чинників як (1) високий рівень кваліфікації та моральних якостей державних чиновників, (2) відкритість та неупередженість державних рішень з питань надання пільгових режимів, (3) обґрунтованість рішень щодо відносної конкурентоспроможності, (4) націленість суспільства на самовдосконалення, а не на матеріальне споживання. Втім імпортозаміщення не потрібно розглядати як тактичний інструмент держави у зменшенні зовнішньої залежності, а відтак і період його ефективного використання для економіки та її безпеки залежить від багатьох чинників. Особливо це виражається на внутрішньому ринку коли постійно змінюються споживчі потреби населення, зростає рівень конкуренції, не зменшується тінізація економічних відносин та ін.

Безперечно, що головні зусилля державних органів управління у розвитку внутрішнього ринку повинні бути направлені на успішну реалізацію політики імпортозаміщення через відповідні державні стратегічні програмні документи. При цьому, стратегічна мета державної політики імпортозаміщення в Україні полягатиме у зменшенні залежності внутрішнього ринку від імпорту завдяки зміцненню конкурентоспроможності та зростанню попиту на товари вітчизняного виробництва, нарощуванні виробничих потужностей та реалізації інноваційного потенціалу [1, с. 292-304].

Звідси, вважаємо за доцільне спершу визначитися із головними напрямками у розвитку внутрішнього ринку відносно яких будуть виділені пріоритети державної політики імпортозаміщення. Так концептуальне значення у розвитку та забезпеченні безпеки внутрішнього ринку мають процеси згідно яких (1) відбувається розширене відтворення обсягів господарської діяльності та

капіталу галузі, (2) зберігаються раціональні співвідношення важливих структурних характеристик функціонування ринку, (3) забезпечується інноваційний розвиток стадій суспільного відтворення ринку (виробництва, розподілу, обміну, споживання), (4) не порушуються базові умови конкурентного та регуляторного середовища, (5) відсутні критичні диференціації в розвитку сегментів внутрішнього ринку, їх інфраструктури та ресурсного забезпечення [2, с. 53-59]. Так, одним із до пріоритетів державної політики імпортозаміщення варто розглядати збільшення місткості внутрішнього ринку споживання вітчизняних конкурентоспроможних товарів та обсягів інвестицій у техніко-технологічного базу вітчизняного виробництва. При цьому про результативність реалізації пріоритету свідчитиме збільшення обсягів роздрібного та оптового товарообороту вітчизняних товарів, зростання кількості об'єктів торгової, що спеціалізуються на продажі товарів вітчизняного виробництва, збільшення обсягів матеріальних та нематеріальних активів вітчизняних підприємств, підвищення частки інвестицій у вартості основних засобів вітчизняних суб'єктів реального сектора економіки.

Важливо у державній інституційній системі розпочати формування оптимальних структурних співвідношень в сегментах виробництва і збуту товарів на внутрішньому ринку. Відтак можна буде очікувати на підвищення часток продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, товарів, які є регіональними (місцевими) брендами або торговими марками, продукції вітчизняних МСП, інноваційної продукції, а також зменшення обсягів продаж товарів у тіньовому секторі.

Сучасні зміни у ринковому просторі все більше вимагають постійного оновлення товарного асортименту, який буде забезпечувати нові потреби суспільства та, більше, формуватиме їх вектори. Відтак посилюється значення забезпечення високої інноваційної активності виробничих суб'єктів реального сектору економіки. У результаті в народному господарстві зросте кількість та частка вітчизняних підприємств, що впроваджують інновації, а також підвищаться частки інноваційно-технологічної продукції з високою доданою

вартістю та конкурентоспроможністю у внутрішньому промисловому виробництві, товарів вітчизняного виробництва у товарному асортименті торговельних мереж, витрат на інновації у собівартості вітчизняної продукції, високоякісних і безпечних товарів вітчизняного виробництва у загальному обсязі товарного споживання.

Поряд із посиленням інноваційної активності суб'єктів внутрішнього ринку необхідно сформувавши якісне бізнес-середовище у якому діятимуть принципи конкуренції, ділового партнерства та співробітництва, інтеграції та ін. Цьому передуватиме низка інституціональних реформ регуляторної системи, що стосуватимуться кількісного складу, повноважень, механізмів контролю та інших організаційно-управлінських основ діяльності державних інституцій центрального та місцевих рівнів. Трансформація бізнес-середовища обумовить покращення якісних характеристик витраченого часу на ведення бізнесу (реєстрацію підприємства та власності, отримання дозволів, сплату податків, забезпечення виконання контрактів) та витрат на ведення бізнесу (частки окремих витрат на проходження усіх необхідних офіційних процедур у вартості майна підприємства), збільшення кількості та обсягів діяльності інтегрованих і кластерних структур, створення інвестиційних площадок.

У державній політиці імпортозаміщення необхідно передбачити розв'язання проблем збалансування сегментів внутрішнього ринку, їх інфраструктури та ресурсного забезпечення і для цього повинні змінитися підходи до реалізації потенціалу імпортозаміщення в просторово-структурному просторі. Відтак варто закласти процеси диференціації в розвитку внутрішнього ринку за областями, в міських та сільських поселеннях щодо обсягів споживання товарів, кількості об'єктів торгівлі, обсягу торгової площі, доходівіддачі (капітальних інвестицій, необоротних активів, власного капіталу), товарної спеціалізації роздрібною торговельною мережі, характеристик ринків з продажу споживчих товарів (кількості, спеціалізації, торгових місць, торгової площі).

Очевидно, що досягнення визначених стратегічних пріоритетів гарантуватиме безпеку розвитку внутрішнього ринку та позитивно позначиться на результатах державної політики імпортозаміщення. Втім, для зниження рівня імпортозалежності необхідно запланувати низку інституційних змін та структурних зрушень, а відтак визначити згідно них перелік напрямів та завдань.

Література:

1. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі : монографія / за ред. Куцика П. О., Васильціва Т. Г. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. – 426 с.

2. Vasylytsiv T. H. Justification of strategic priorities of state structural policy of import substitution in Ukraine / T. H. Vasylytsiv, R. L. Lupak // Journal Actual problems of economics. – 2016. – № 1. – P. 52-60.

Оліховська М. В., к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту організацій

Львівського інституту МАУП

Штокало М. Р.,

студентка 3-го курсу спеціальності «Практична психологія»

Львівського інституту МАУП

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖЕР ТА ЗАСТОСУВАННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ У МЕНЕДЖЕРСЬКІЙ ПРАКТИЦІ

Як свідчать останні роки, наше суспільство переживає важкі часи переходу від однієї системи життя до іншої. В зв'язку з цим, кардинальним чином змінюються як політика, економіка, так й психологія людини. Звісно, що суспільні зміни торкнулися і управлінської діяльності. Традиційна модель управління націлювала увагу менеджера майже виключно на економічні цілі. Нова сучасна модель, що відображує зростаючу інтеграцію економічних та

соціальних процесів, становить перед менеджером також і соціальні завдання - забезпечення зайнятості, гуманізацію умов праці, розширення участі в управлінні та інше.

Сучасний менеджер виступає в декількох психологічно обумовлених постатях:

По-перше, це - керуючий, наділений владою, що керує великим колективом людей.

По-друге, це - лідер, спроможний вести за собою підлеглих, використовуючи свій авторитет, високий професіоналізм, позитивні емоції.

По-третє, це - дипломат, що встановлює контакти з партнерами і владою, що успішно переборює внутрішні і зовнішні конфлікти.

По-четверте, це - вихователь, що володіє високими моральними якостями, спроможний створити колектив і направляючий його розвиток у потрібне русло.

По-п'яте, це - новатор, що розуміє роль науки в сучасних умовах, що вміє оцінити і без зволікання впровадити у виробництво той або інший винахід або раціональну пропозицію.

По-шосте, це - просто людина, що володіє високими знаннями і здібностями, рівнем культури, чесністю, рішучістю характеру й у той же час розважливістю, спроможна бути в усіх відношеннях зразком для оточуючих [3, с.85].

Менеджери повинні мати спеціальні психологічні знання і володіти здібністю використовувати їх у повсякденній роботі управління організацією. Здібності до керівництва обумовлені наявністю таких розумних особистих цінностей і чітких особистих цілей, як: здатність управляти самим собою, уміння навчати і розвивати підлеглих, формувати ефективні робітничі групи.

Різноманітні вимоги до фахової компетенції менеджерів умовно можна об'єднати в дві групи. Перша група вимог охоплює знання і вміння менеджерів, необхідні для виконання фахової роботи менеджера, або мистецтва управління. Друга група вимог до фахової компетенції менеджерів пов'язана із такими

психологічними факторами як здатність працювати з людьми й при цьому управляти самим собою [5, с.57].

Професія менеджера потребує також відповідних особистих якостей:

- спрагу знань, професіоналізм, новаторство і творчий підхід до роботи;
 - завзятість, впевненість у собі і відданість справі;
 - нестандартне мислення, винахідливість, ініціативність і здатність генерувати ідеї;
 - психологічні здібності впливати на людей;
 - комунікабельність і почуття успіху;
 - емоційну рівноваженість і стійкість проти стресу; відкритість, гнучкість і легку прилаштовуваність до змін, що відбуваються; ситуаційне лідерство й енергію особистості в корпоративних структурах;
 - внутрішню потребу до саморозвитку і самоорганізації;
 - енергійність і життєстійкість;
 - схильність до успішного захисту та настільки ж ефективного нападу;
 - відповідальність за діяльність та прийняте ним управлінське рішення;
- потребу працювати в трудовому колективі, вмінні підкорятись керівництву та підпорядковувати собі персонал [1, с.93].

Якщо ці якості відсутні в особистості менеджера, то є ризик виникнення трудових конфліктів, які супроводжуються великими проблемами на фірмі, ефективності її роботи і успішності кінцевих результатів. Немаловажливим є те, що організація в процесі свого становлення та розвитку стикається з певними труднощами в процесі досягнення цілей. При таких ситуаціях найбільш необхідною потребою є професійна допомога психологів, бізнес-консультантів, психотерапевтів, коучів.

Тому, вважаємо, що доцільним буде створення в кожній установі психологічної служби (особливий підрозділ в структурі організації), основною функцією якої було б підвищенні ефективності виробництва за допомогою проведення психологічних заходів з персоналом, в тому числі керівництвом.

Завдання та функції психологічної служби підприємства обумовлювались би у двох основних напрямках:

➤ сприяння розв'язанню проблем, які безпосередньо пов'язані з виробничою діяльністю: удосконалення структури, форм і методів управління; стабілізація кадрів; оптимізація соціально-психологічного клімату в колективі (профорієнтація і профвідбір, атестація працівників і оптимізація робочих місць, забезпечення навчання різних категорій працюючих);

➤ допомога працюючим на підприємстві робітникам в розв'язанні проблем, які прямо не пов'язані з їхньою трудовою діяльністю (сімейні проблеми, включаючи взаємини батьків і дітей; організація дозвілля; підвищення рівня психічного здоров'я, оптимізація психофізіологічного стану тощо) [5, с.101].

Порядок розв'язання тих чи інших проблем, які виникають на підприємстві, визначалися б конкретними його потребами і залежали б від організаційних та матеріально-технічних умов, чисельності співробітників у штаті служби та її місця у структурі підприємства тощо.

Наприклад, психологічна служба промислового підприємства може функціонувати на трьох рівнях:

➤ на рівні основного колективу (на цьому рівні вона повинна розв'язувати проблеми, які стосуються функціонування колективу промислового підприємства в цілому: побудова і реалізація планів соціального розвитку колективу, стабілізація кадрів, удосконалення структури та методів управління);

➤ на рівні вторинного і первинного колективу (на цьому рівні розв'язуються такі проблеми: дослідження і оптимізація соціально-психологічного клімату, питання, пов'язані з новими формами організації праці в умовах динамічної економічної системи);

➤ на рівні окремої особистості (на цьому рівні розв'язуються задачі, пов'язані з організацією робочого місця, з оптимізацією психофізіологічного

стану, з різноманітними психологічними проблемами окремих працівників в колективі). [2, с.42].

Діяльність психолога на всіх цих рівнях може здійснюватися у вигляді індивідуального або управлінського консультування, психокорекції та психодіагностики, психологічної просвіти, яка може реалізовуватися у вигляді навчання та розробки рекомендацій. Таке навчання спрямовується на підвищення психологічної компетентності керівників різних рівнів і проводиться у формі лекцій, бесід, групової дискусії, ділових ігор, соціально-психологічного тренінгу тощо.

Популярна психологічна методика якою користуються більшість психологів на підприємстві є тестування. Так як у колективах часто трапляються конфліктні ситуації, для їх запобігання психолог використовує тести на визначення соціально-психологічного клімату у колективі. Можна вважати, що це один із важливих факторів, що впливає на ефективність діяльності підприємства.

Неможливо акцентувати увагу тільки на формальних і неформальних відносинах, оскільки вони представляють нерозривну єдність: крізь функціональну, рольову взаємодію завжди «просвічуються» емоційні, особисті, виборчі відносини між членами колективу.

Стійка духовна атмосфера або психічний настрій колективу, що проявляється у відносинах людей один до одного, і у відношенні до загальної справи виступають важливими умовами «здорового клімату в колективі». Від рівня його розвитку залежить самопочуття співробітників і загальна ділова активність [1, с.85].

Соціально-психологічний клімат проявляється в особливостях настроїв членів колективу, в індивідуальному самопочутті кожного співробітника і в задоволеності обраної професії. Залежно від впливу на діяльність й особистість психологічний клімат у колективі може бути сприятливим і несприятливим.

Відомо, що в колективах зі здоровим, сприятливим соціально-психологічним кліматом, доброзичливими відносинами, обстановкою взаємної

довіри, надання допомоги і підтримки один одному, досягаються високі показники знижуються порушення трудової дисципліни, м'якше розв'язуються конфліктні ситуації, раціонально використовується робочий час та ін. У таких колективах переважає стабільна кадрова політика, люди переходять на іншу роботу тільки за мотивами підвищення на посаді. У даному випадку творча атмосфера, що відрізняється позитивним настроєм, упевненістю в загальному успіху, спокоєм, планомірністю і ритмічністю діяльності. Позитивно позначаються на згуртування колективу і результати його діяльності настрої піднесеності, ентузіазму. Відносини між членами колективу носять довірчий характер, співробітники не потурають начальнику [4, с.31].

Безперечно, гарне самопочуття кожного члена колективу, почуття колективізму («один за всіх і всі за одного»), загальний позитивний емоційний настрій визначають успішність виконуваної діяльності. Таким чином, сприятливий соціально-психологічний клімат у колективі - запорука ефективності діяльності всього підприємства в цілому.

Дещо інша картина в колективах з несприятливим соціально-психологічним кліматом: не зацікавленість у результатах своєї праці, безініціативність, низька згуртованість членів колективу. У таких колективах відсутній стабільне «професійне ядро», допускаються часті порушення робочої дисципліни, виникають конфлікти на міжособистісному рівні, співробітники намагаються уникати будь-якою ціною особистої відповідальності за результати своєї роботи, колективно обговорюються особистісні якості безпосереднього керівника, деяких членів колективу. Часто відсутні умови для належного виконання функціональних обов'язків: низька оснащеність робочих кабінетів, відсутність необхідного обладнання, незадовільні санітарно-гігієнічні умови та ін. Керівники не мають належного авторитету серед співробітників колективу, не проявляють зацікавленість у потребах своїх співробітників. У критичних ситуаціях не здатні знайти потрібний стиль управління робочим колективом, організувати його роботу.

Реальне управління колективом знаходиться в руках неформальних лідерів. Така ситуація призводить до відсутності взаємодії відділів у масштабі всього підприємства, а це породжує нерозуміння і напруженість у відносинах між ними. У цьому випадку відсутня можливість професійної самореалізації співробітників, заохочується шаблонність в роботі, у спілкуванні з колегами допускаються різкі оцінки, недовіру і підозрілість [1, с.85].

Тому, ми пропонуємо використовувати на підприємствах психологічні тести, які допомогли б оцінити сприятливість соціально-психологічного трудового клімату в організації. До прикладу, одним із ефективних тестів є психологічний тест під назвою “Аналіз та оцінка соціально-психологічного клімату в колективі”[6]:

Таблиця

Основні критерії оцінювання рівня соціально-психологічного клімату в колективі підприємства*

1	Можливість в рамках Вашого колективу вибирати напрямок своєї діяльності, зміст робіт	1	2	3	4	5	6	7
2	Можливість в межах визначених термінів встановлювати на свій розсуд черговість робіт, вибирати спосіб та час їх виконання	1	2	3	4	5	6	7
3	Можливість вибору тих співробітників, з ким хотілось би виконувати ту чи іншу роботу	1	2	3	4	5	6	7
4	Можливість зміни напрямку робіт, виду діяльності	1	2	3	4	5	6	7
5	Задоволеність стосунками з колегами по роботі	1	2	3	4	5	6	7
6	Задоволеність стосунками з керівником	1	2	3	4	5	6	7
7	Можливість проявити свої ділові якості	1	2	3	4	5	6	7
8	Визнання та схвалення колегами по роботі Ваших заслуг та досягнень	1	2	3	4	5	6	7
9	Визнання та схвалення колегами по роботі Ваших особистих якостей	1	2	3	4	5	6	7
10	Визнання та схвалення керівником Ваших особистих якостей	1	2	3	4	5	6	7
11	Отримання чітких однозначних завдань	1	2	3	4	5	6	7
12	Визначеність, ясність у стосунках з керівником	1	2	3	4	5	6	7
13	Ступінь нервового напруження, пов'язаного з роботою	1	2	3	4	5	6	7
14	Ступінь нервового напруження, пов'язаного з колегами по роботі	1	2	3	4	5	6	7
15	Ступінь нервового напруження, пов'язаного з керівником	1	2	3	4	5	6	7

* Джерело: <https://studfiles.net/preview/5287906/page:4/>

Інструкція для учасників дослідження:

Нижче наведені деякі критерії оцінювання рівня соціально-психологічного клімату в трудовому колективі (див. таблицю). Заповнюючи її, по кожній шкалі, що визначає ступінь тієї чи іншої характеристики, необхідно зробити свої позначки:

➤ позначкою «Х» вкажіть, наскільки дана характеристика притаманна Вашому колективу на сьогодні;

➤ позначкою «0» вкажіть місце характеристики, що мала б займати, на Вашу думку, в роботі та в житті колективу.

Обробка та інтерпретація результатів:

Для інтерпретації результатів дослідження необхідно розрахувати середнє арифметичне по кожному показнику (по «Х» і по «0») та знайти їх співвідношення за формулою:

$$X / M=0$$

Чим значення М ближче до 1, тим сприятливіший мікроклімат у колективі. Досвід використання зазначеної методики свідчить про те, що вона дає можливість діагностувати такі показники:

1. загальну оцінку соціально-психологічного клімату в колективі (рівень його сприятливості);

2. оцінку «реального» та «ідеального» соціально-психологічного клімату (орієнтацію членів колективу на «реальні» та «ідеальні» показники клімату);

3. особливості двох основних складових соціально-психологічного клімату: а) орієнтацію на справу; б) орієнтацію на людей.

Для діагностики орієнтації членів колективу на справу використовувались такі запитання: 1, 2, 3, 4, 7, 11, 13. Для діагностики орієнтації членів колективу на людей використовувались запитання: 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 15. (Зазначені показники були введені додатково).

Застосовуючи таку методику оцінювання психолог на підприємстві зможе зробити дослідження задоволеності роботою працівників. В результаті чого

можна подати відповідні рекомендації керівництву з метою удосконалення діяльності в підприємстві та мотивації працівників до виробничого процесу.

Література:

1. Лозниця В. С. Психологія менеджменту : навч. посібник / Лозниця В. С. – К. : КНЕУ, 1997. — 248 с.
2. Морозов А. В. Деловая психология : учебник / Морозов А. В. - [3-е изд., доп. и перераб.]. – М. : Академический Проект, 2005. – 1040 с.
3. Осовська Г. В. Комунікації в менеджменті : курс лекцій / Осовська Г. В. – К. : “Кондор”. – 2003. – 218 с.
4. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин : навч. посібник / Палеха Ю. І. – К. : Кондор, 2008. – 356 с.
5. Психологія професійної діяльності і спілкування // за ред. Л. Е. Орбан, Д. М. Гриджук. – К. : Преса України, 1997. – 192 с.
6. Інтернет-джерело: <https://studfiles.net/preview/5287906/page:4/>

Мазур-Мудрик А.В., *магістр*

Українська академія друкарства

Ханащак І.Р., *магістр*

Українська академія друкарства

Науковий керівник: Холод З.М., к.е.н.,

доцент кафедри ФЕБ, ОіО,

Українська академія друкарства

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогоднішні умови господарювання підприємства вимагають формування нових механізмів управління, здатних забезпечити достатній рівень їх фінансової стійкості, платоспроможності і конкурентноздатності. Ефективне функціонування, стабільний розвиток підприємства вимагають накопичення

ним достатньої грошової маси, яка формується за рахунок грошових потоків. Грошовий потік — це процес руху надходжень і видатків грошових коштів та їх еквівалентів за визначеними часовими інтервалами, що генерується його господарською діяльністю та пов'язаний їх зовнішніми і внутрішніми факторами, простору, структури, ризику і ліквідності.

За характером грошового потоку по відношенню до підприємства розрізняють: внутрішній грошовий потік, який характеризує сукупність надходжень та видатків грошових коштів у межах підприємства (грошові розрахунки з персоналом, засновниками, структурними підрозділами) і зовнішній грошовий потік, який відображає надходження та видатки грошових коштів, що обслуговують грошові взаємовідносини підприємства з іншими контрагентами (постачальниками, покупцями, банками, страховими компаніями тощо).

У зв'язку із обмеженістю грошових ресурсів, нестійким фінансовим станом підприємств, ризиком втрати платоспроможності, виникає необхідність підвищення рівня ефективності управління грошовими потоками. Вдосконалення управління грошових потоків є актуальним, оскільки від наявності у підприємства грошових коштів залежить його фінансова стійкість, платоспроможність, конкурентоспроможність, тобто ефективна поточна діяльність та його стратегічний розвиток. Особливе значення для забезпечення стабільної діяльності підприємства має швидкість руху грошових коштів. У цьому зв'язку виникає необхідність оцінити ефективність управління грошовими потоками. Теоретичні та практичні проблеми управління грошовими потоками вивчало багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Існують різні підходи до сутності грошових потоків, формування системи управління грошовими потоками й аналізу їх ефективності.

Основною передумовою є створення системи управління грошовими потоками; розробка «Положення про систему управління грошовими потоками»; автоматизація системи управління грошовими потоками підприємства. Вона повинна враховувати галузеві особливості кожного

підприємства, зокрема: тип виробництва, спеціалізацію, особливості технологічного процесу, асортимент і складність продукції, структуру управління, організацію фінансового і управлінського обліку тощо.

Основними завданнями системи управління грошовими потоками є: формування достатнього обсягу грошових коштів, забезпечення збалансованості обсягів грошових потоків та синхронності їх формування в часі, зниження ризику неплатоспроможності підприємств. Процес управління грошовими потоками повинен базуватися на таких принципах: принцип інформаційної достовірності, який означає, що керування грошовими потоками підприємства повинне бути забезпечене необхідною інформаційною базою; принцип забезпечення збалансованості вимагає забезпечення збалансованості грошових потоків підприємства за видами, обсягами, тимчасовими інтервалами та іншими істотними характеристиками; принцип забезпечення ефективності, реалізація якого полягає у забезпеченні їх ефективного використання шляхом здійснення фінансових інвестицій підприємством; принцип забезпечення ліквідності реалізація його забезпечується шляхом відповідної синхронізації позитивного і негативного грошових потоків у розрізі кожного тимчасового інтервалу розглянутого періоду. Процес управління грошовими потоками охоплює такі етапи: забезпечення повного і достовірного обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності; аналіз грошових потоків у попередньому періоді; оптимізація грошових потоків підприємства; планування грошових потоків у розрізі окремих їх видів; забезпечення ефективного контролю грошових потоків підприємства.

Планування грошових потоків дає можливість встановити джерела коштів та оцінити можливість їх використання, також визначити майбутні грошові потоки.

Важливим є оптимізація грошових потоків, яка полягає у виборі найкращих форм їхньої організації на підприємстві з урахуванням внутрішніх і зовнішніх факторів із метою досягнення їхньої збалансованості і зростання чистого грошового потоку. Збалансованість обсягів додатного і від'ємного

потоків є першочерговим завданням, оскільки і дефіцит і надлишок грошових ресурсів негативно впливають на результати діяльності. Сума недостатнього грошового потоку може бути збалансована за допомогою таких інструментів: залучення додаткового власного або довгострокового позикового капіталу; покращення роботи з необоротними активами; реалізація зайвих необоротних активів; зниження витрат.

Сума надлишкового грошового потоку повинна бути збалансована за допомогою таких інструментів: підвищення інвестиційної активності підприємства; завчасного погашення довгострокових кредитів.

Облік і аналіз грошових потоків дозволить отримати інформацію практичного спрямування і використовувати її як для вирішення проблем у поточній діяльності, так і на майбутнє. Проведений аналіз дозволить удосконалити процес ефективного управління грошовими потоками, реалізувати управлінські рішення, які пов'язані з формуванням, розподілом і використанням грошових ресурсів та підвищить фінансовий результат діяльності підприємства.

Література:

1. Пелехатий А.О. Напрями удосконалення управління грошовими потоками суб'єктів господарювання /А.О. Пелехатий, Д.В. Долбнєва //Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2017. – № 3(125). – С. 107–109.

2. Семенова С.М. Управління грошовими потоками на підприємствах водного транспорту: обліково-аналітичний аспект [монографія] /С.М. Семенова, О.М. Шпарко. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 252 с.

3. Ясишена В.В., Пославська Л.І. Систематизація основних елементів управління грошовими потоками підприємства // Економічний простір. – № 106. – 2016

Малярчук І. І., к.е.н.,
*доцент кафедри фінансово-економічної
безпеки, обліку і оподаткування
Української академії друкарства,*
Бруха Н. В., *магістрант
Української академії друкарства*

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНІКО- ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Економічна безпека як один із видів забезпечення безпеки бізнесу займає провідне місце серед всіх інших видів безпеки. На сьогодні не існує єдиної думки щодо розуміння поняття «економічна безпека суб'єкта підприємництва». Аналізуючи різні підходи до визначення даного поняття можна дійти висновку, що переважна їх частина представляє два підходи: перший підхід базується на використанні поняття загрози, а другий – на економічних поняттях досягнення прибутку. Під економічною безпекою суб'єктів підприємництва можна вважати стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності підприємства, банку, гарантований захист їх ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації.

Перелік складових економічної безпеки підприємства є досить різноманітним, але можна стверджувати, що кожен автор виділяє або техніко-технологічну складову, або технологічну, що засвідчує виняткову її важливість при проведенні оцінки економічної безпеки підприємства.

В умовах сьогодення в процесі управління економічною безпекою підприємства значна увага приділяється дослідженню основних її складових — фінансовій, інформаційній та силовій. Техніко-технологічна безпека підприємства відіграє важливу роль для підприємств, де рівень конкурентоспроможності продукції та й самого підприємства у значній мірі

залежить від техніко-технологічної сфери виробництва, тобто технології виробничого процесу, наявності, якісних параметрів та ефективності використання основного капіталу. Підприємство можна вважати економічно безпечним, коли управлінським персоналом розробляються й реалізуються заходи з оновлення (або поповнення) техніко-технологічної бази підприємства, яка і є об'єктом уваги техніко-технологічної безпеки господарюючого суб'єкта.

Техніко-технологічна безпека підприємства — це складова економічної безпеки, пріоритетним завданням для якої є захист від негативних чинників з метою створення та найбільш ефективного використання технічної бази та технологічних процесів для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства [3].

Техніко-технологічна безпека підприємства характеризується якістю технологічного процесу виробництва та основного капіталу, їх відповідністю потребам ринку, захищеністю техніко-технологічної сфери підприємства від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю забезпечувати сталий розвиток підприємства та його конкурентоспроможність.

Достовірну інформацію для управління економічними процесами підприємств при виборі напрямів забезпечення його стійкого розвитку та підтримання економічної безпеки, у тому числі її техніко-технологічної складової, можна почерпнути з обліково-аналітичного забезпечення. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства – це цілісна інформаційна система, яка об'єднує методи та технології усіх видів обліку, аналізу та безпеки з метою прийняття управлінських рішень щодо протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам безпеці діяльності суб'єкта підприємництва та його сталому розвитку [1].

До об'єктів бухгалтерського обліку забезпечення техніко-технологічної безпеки підприємства можна віднести основні засоби, інші необоротні активи та витрати майбутніх періодів, які пов'язані із запровадженням прогресивних технологічних процесів.

Облікове забезпечення техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства базується на повному та правильному синтетичному й аналітичному обліку вище згаданих об'єктів, документуванні операцій з ними, узагальненні інформації про них в регістрах бухгалтерського обліку (Журнали 4 та Відомості 4.1) та фінансовій звітності. Особлива увага приділяється раціональному вибору методу нарахування амортизації таких активів, правильності відображення в бухгалтерському обліку витрат на технічне їх обслуговування й ремонт.

До основних показників, з допомогою яких можна оцінити рівень техніко-технологічної безпеки підприємства, належать: коефіцієнти зносу й придатності, оновлення і вибуття, коефіцієнт завантаження виробничих потужностей, фондвіддача, фондоозброєність, фондорентабельність, частка активної складової основних засобів, сума амортизаційних відрахувань активної частини основних засобів.

Інформаційною базою для проведення цих обчислень виступають фінансова звітність (Баланс, Звіт про фінансові результати, Примітки до річної фінансової звітності), статистична звітність (Звіт про наявність і використання основних засобів та амортизаційних відрахувань, Річний звіт по продукції, Звіт з праці), а також аналітичні дані бухгалтерського обліку.

Умовами ефективної діяльності суб'єкта підприємництва в ринкових умовах виступають розвиток й впровадження новітніх методів з планування, організації та управління його економічною безпекою. Слід зауважити, що багато вітчизняних промислових підприємств (переважно державної власності) у своїй діяльності використовуються практично спрацьовані основні засоби та застарілі технології виробництва.

Виникає потреба в постійному інтенсивному оновленні основних засобів на інноваційній основі. Для цього необхідно забезпечити підприємства відповідними джерелами фінансування їх інноваційно-інвестиційної політики, що важко здійснити при загальній економічній нестабільності, неефективній державній науково-технічній політиці, недостатньому фінансуванні науково-

технічних програм. Такими джерелами можуть стати: державна програма впровадження інноваційних процесів; розвиток лізингових відносин; відновлення практики створення амортизаційного фонду та чіткий контроль за цільовим використанням його коштів.

Література:

1. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства : моногр. / Л. В. Гнилицька Л. В. – КНЕУ, 2012. – 305 с.
2. Петрашова О. М. Моделювання загроз техніко-технологічної безпеки підприємств видавничо-поліграфічної галузі [Електронний ресурс] / О. М. Петрашова, О. В. Мельников, А. М. Штангрет // Ефективна економіка. – 2011. - № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=715>
3. Петрашова О. М. Техніко-технологічна безпека: стан та ключові загрози для підприємств видавничо-поліграфічної галузі України / О. М. Петрашова // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). — 2011. — №2. — С. 19–26.
4. Проблеми фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності в умовах інтеграції України в світову економіку: моногр. / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. В. В. Немченко. – Одеса: Фенікс, 2014. – 188 с.

Магас Н.В., к.е.н, доцент,
завідувач кафедри економіки та підприємництва,
Львівський інститут ПрАТ «ВНЗ «МАУП»

ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Під час фінансової кризи ситуація на ринку постійно змінюється, спочатку одні ризики є дуже вагомими для діяльності підприємства, потім їх замінюють інші, відповідно змінюються ті чи інші методи управління фінансовими ризиками, які визначаються за допомогою етапів розвитку підприємства. Очевидно, що для новостворених підприємств при управлінні фінансовими

ризиками буде ефективна одна модель управління, і така модель абсолютно буде не продуктивною для підприємств, які знаходяться на етапах розвитку і стабільності.

Проблемам управління фінансовими ризиками значну увагу приділено у працях вітчизняних науковців, таких як О.І. Барановський, І.О. Бланк, Г.В. Веретенникова, О. Грунін, Е.С. Дмитренко, М.М. Єрмошенко, М.І. Камлик, В. Ярочкін та інші.

Сучасні умови господарювання, які характеризуються нестабільною економічною і політичною ситуацією в країні, спадом виробництва, шаленою інфляцією, обмеженістю фінансових ресурсів, соціальною напругою населення, впровадження державних реформ вимагають у підприємств переосмислення використання традиційних методик і методів управління на різних етапах розвитку [1].

На першому етапі становлення та розвитку підприємства основними видами ризиків є дефіцит оборотних коштів, ризики відповідальності перед клієнтами, низький рівень фінансової стійкості, залежність від вузького кола клієнтів та постачальників, відсутність досвіду роботи на певному сегменті ринку тощо. В такій ситуації підприємство повинно відповідально віднестися до складання бюджету з обов'язковим врахуванням виявлених ризиків, для того, щоб мінімізувати негативний вплив даних ризиків.

Грамотне планування використання наявних грошових ресурсів є дуже важливим на ранніх етапах розвитку підприємства, оскільки на даному етапі дефіцит оборотних коштів є однією з ключових проблем підприємства. Новостворене підприємство пропонує свої товари і послуги клієнтам і не завжди всі продукти, які пропонуються є в наявності, недостатньо інформації, яка може бути надати потенційному клієнту. В таких умовах пошук нових клієнтів та задоволення всіх потреб існуючих є ключовим завданням працівників підприємства, а також ефективна система кредитування забезпечить підприємству можливості подальшого розвитку.

На етапі зростання виникають ризики конкурентної позиції, ризик надмірної диверсифікації, дефіциту ліквідних коштів, незадовільне співвідношення власних та позикових коштів, інвестиційний та контрольний ризики. На даному етапі розвитку основна задача підприємства – ефективне управління фінансами та оптимізація всіх бізнес-процесів, пошук нових технологій виробництва, залучення потенційних інвесторів для збереження і зростання конкурентної позиції підприємства на ринку. Для зниження ризиків конкурентної позиції необхідним є проведення аналізу фінансового стану, який дасть можливість виявити проблемні ситуації на підприємстві і направити кошти в найбільш прибуткові проекти, які дають найвищу віддачу. На етапі зростання у підприємства є вже в наявності вільні грошові кошти, які необхідно диверсифікувати, вкладаючи в інші напрямки діяльності, для того, щоб зменшити вплив ризиків на фінансовий стан. Наявний досвід дозволить скласти план дій в тій чи іншій ситуації, та мати оперативні методи реагування на дії потенційних конкурентів.

На стадії стабільності обороти підприємства продовжують рости, в наявності вільні резервні кошти, сформована політика фінансового управління. Проте, необхідність критичного управління викликає невдоволеність менеджерів середнього рівня, проявляється неефективна організаційна та управлінська структура, технічна недосконалість товарів. В період стабільності підприємство вивчає для себе оптимальну структуру капіталу, розраховує середньозважену вартість капіталу, здійснює постійний контроль фінансового циклу, надається пріоритет найбільш прибутковим напрямкам діяльності. Даний етап характеризується ризиками пов'язаними з проблемами втрати частки ринку, лідируючої позиції серед конкурентів, зниженням продуктивності діяльності. У підприємства з'являються нові ризики, які не є пов'язаними з дефіцитом оборотних коштів, основна мета фінансової діяльності збереження стабільності, за допомогою таких методів, як впровадження новітніх методів управління, вкладання коштів у оновлення технологій

виробництва, розширення сфер діяльності, постійний моніторинг середовища функціонування.

На етапі занепаду основними ризиками підприємства можна назвати зниження попиту, скорочення обсягів продажу, зниження рентабельності діяльності, втрата ринку збуту, використання непродуктивного застарілого обладнання, нестача фінансових ресурсів, складність залучення інвестиційних та кредитних ресурсів, відтік персоналу підприємства до конкурентів. В таких умовах перед підприємством постає складне завдання зупинити занепад за рахунок кредитних ресурсів, досвіду у даній сфері діяльності, контролю за використанням фінансових ресурсів.

Таким чином, загальновідомі методи управління фінансовими ризиками в тій чи іншій мірі ефективні на різних етапах розвитку підприємства. Кожен етап розвитку характеризується появою нових ризиків у фінансовій діяльності підприємства, для нейтралізації цих ризиків підприємству необхідно оперативно адаптуватись до тих умов, що склалися, мати ефективні механізми нейтралізації фінансових ризиків, проводити постійний моніторинг середовища функціонування, вкладати кошти в постійний розвиток та удосконалювати методи управління.

Література:

1. Матюшенко О.І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка / О.І. Матюшенко // Проблеми економіки. - 2010. – № 4. -С. 82-91.
2. Магас Н.В. Ризики та загрози підприємства / Н.В. Магас, Ж.М. Баглаєнко / Суспільні трансформації і безпека: людина, держава, соціум : матеріали доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції (08 червня 2017 р.) – Львів : Львівський інститут МАУП, 2017. – С. 73-76.
3. Магас Н. В. Тенденції розвитку підприємств України в умовах змін / Н.В. Магас // Розвиток національної економіки України: нові реалії і можливості в умовах започаткованих змін: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 21 жовтня 2015 р.) / Львів : «Ліана-М», 2015. – С. 237-241.

Мардус Н.Ю., к.е.н.,

*доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ

У всьому цивілізованому світі готельно-ресторанна сфера є одним із найбільш розповсюджених видів малого бізнесу і інтеграція України у ЄС вимагає забезпечити високий рівень якості та комфорту, задовольнити найрізноманітніші запити відвідувачів.

Нині ринок готельно-ресторанних послуг в Україні доволі диверсифікований і представлений різноманітними типами та видами підприємств розміщення та харчування – від вищої категорії до бюджетного варіанта, від міжнародних брендів до закладів з виключно місцевою специфікою. Втім, подальша модернізація багатьох об'єктів готельно-ресторанного господарства, підвищення якості та запровадження міжнародних стандартів обслуговування все ще залишаються серед першочергових завдань реформування галузі [1].

Успішний розвиток підприємств індустрії гостинності безпосередньо пов'язаний з розширенням цієї галузі, розширенням спектру послуг, що надаються у відповідності до міжнародних стандартів, наявність кваліфікованих фахівців з готельно-ресторанної справи.

Підприємства готельного господарства представляють матеріальну основу туристичної галузі і несуть в собі величезний потенціал для сталого доходу в державний бюджет. Ефективний розвиток підприємств готельного господарства є стратегічно-важливим напрямком для туризму, що потребує аналітичного супроводу з боку висококваліфікованих фахівців в галузі готельно-ресторанної індустрії.

Підприємства готельно-ресторанного бізнесу ведуть між собою постійну конкурентну боротьбу, основними напрямками якої є боротьба за сегментацію ринку, за пошук нових та за утримання постійних споживачів їхньої продукції та послуг, за якість їх продукції або послуг. Це вимагає від підприємств (закладів) готельно-ресторанної справи впровадження нових форм обслуговування споживачів, автоматизованих систем управління, формування інноваційних стратегій розвитку, моделей роботи з персоналом та споживачами тощо. Важливим також є постійний моніторинг ринку послуг, дослідження та оцінка ефективності впливу інновацій на розвиток готельно-ресторанної справи у цілому. Таким чином, підприємства готельно-ресторанного бізнесу є найактивнішими провайдерами інноваційних технологій у виробничу та сервісну діяльність, управлінський процес.

Харківська область має тісні економічні та наукові контакти з багатьма країнами світу, збільшуються інвестиції в економіку Харківської області в цілому та її туристичну галузь, зокрема. Моніторинг розвитку підприємницьких структур різних форм власності дає змогу зробити висновки: що потреби Харківської області в плані розвитку готельно-ресторанних послуг задовольняються не в повному обсязі. У зв'язку з цим зростає потреба в послугах готельно-ресторанного комплексу, який повинен відповідати міжнародним стандартам якості. Зокрема, у Харківській області близько 200 готелів та засобів розміщення та кількість їх зростає, що породжує попит на висококваліфікованих фахівців з готельно-ресторанної справи, що здатні забезпечувати рівень обслуговування на рівні міжнародних стандартів. Все це дає підстави стверджувати, що існує нагальна потреба надання освітніх послуг з підготовки фахівців з готельно-ресторанної справи нового формату з орієнтацією на забезпечення потреб як великих підприємств готельного та ресторанного бізнесу в Україні та за кордоном, так і у сфері гостинності в цілому (всі форми підприємницької діяльності: малий, середній, великий бізнес). Сучасний ринок гостинності має потребу у фахівцях з посиленням аналітичної складової підготовки, які здатні працювати у науково-дослідних та

консалтингових структурах підприємств малого та середнього бізнесу, здатні проводити комплексні дослідження ринку готельних та ресторанних послуг з використанням сучасних наукових методів дослідження.

В сучасних умовах кардинальної трансформації економічної системи України Харківська область потребує фахівців нової генерації, які мають володіти сучасними знаннями. Після підписання Угоди з ЄС і повної інтеграції у світове туристське співтовариство, ще більш актуальними стають питання підготовки фахівців галузі готельно-ресторанної справи. Відомо, однією з умов успішної перспективи вступу України до ЄС є відповідність прийнятим міжнародним стандартам і критеріям Всесвітньої туристської організації системи ООН (UNWTO), застосовуваним в готельному бізнесі, тобто в тій сфері, де безпосередньо взаємодіють підприємці готельно-ресторанної справи. У відповідності до міжнародних стандартів з метою ефективного обслуговування у готелях впроваджується система якісного обслуговування, яка відповідає стандартам ISO 9000, і отримання сертифікату відповідності її вимогам – це умова позиціонування на ринку готельного підприємства [2]. Так, стандартизація та сертифікація послуг гостинності є одним з найважливіших механізмів управління якістю обслуговування, що дають можливість об'єктивно оцінити рівень послуг готельно-ресторанної справи і підтвердити їх безпеку для споживача.

Література:

1. Данько Н.І. Основи готельно-ресторанної справи : навч. пос. / Н. І. Данько, А. Ю. Парфіненко, П. О. Подлепіна, О. О. Вишневська за заг. ред. А. Ю. Парфіненка. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2017. – 288 с.

2. Томаля Т. С. Управління якістю в готельно-ресторанному бізнесі [Електронний ресурс] / Т. С. Томаля, Я. І. Щипанова. // Економіка. Управління. Інновації. - 2014. - № 2. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_56.

Мацевко В.М., студент

магістратури кафедри адміністративного та фінансового менеджменту

НУ «Львівська політехніка»

Науковий керівник: Пушак Я.Я.

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та

економічної безпеки

Львівського державного університету внутрішніх справ

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВАПНОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ІВАНО-ФРАНКІВЩИНИ

Для групування підприємств за групами показників широко використовується кластерний аналіз. Кластерний аналіз – це метод багатомірного статистичного дослідження, до якого належать збір даних, що містять інформацію про вибіркові об'єкти, та упорядкування їх в порівняно однорідні, схожі між собою групи. Слово кластер англійського походження (cluster), переводиться воно як згусток, пучок, група. Родинні поняття, використовувані в літературі – клас, таксон, згущення [1].

Здійснення кластерного аналізу потребує виконання п'яти етапів: проведення вибірки об'єктів для кластеризації; визначення множини ознак, за якими будуть оцінюватися відібрані об'єкти; оцінка міри подібності об'єктів; застосування кластерного аналізу для створення груп подібних об'єктів; перевірка достовірності результатів кластерного рішення [2].

Задача кластеризації або класифікації полягає у такому: розбити вибірку $X^l = \{x_1 \dots x_l\}$ із відомими відстанями $\rho(x, \acute{x})$ на підмножини, що не пересікаються, – кластери так, щоби кожний кластер складався з об'єктів, що близькі за метрикою ρ , а об'єкти різних кластерів суттєво відрізнялися. При тому кожному об'єкту $x_i \in X^l$ приписується мітка кластер y_i . Кластеризація відрізняється від традиційної класифікації тим, що мітки вхідних об'єктів y_i на

початку дослідження не відомі, і навіть може бути не задана сама множина вибірок Y [3, с. 21]. Для аналізу вибрано вісім вапнодобувних підприємств Івано-Франківщини: Сільськогосподарський виробничий кооператив ім. Грушевського, ТОВ «Галичина-Вапно», ПАТ «КОЛОМИЯІНБУД», ТЗОВ «Галтехнопарк», ТЗОВ «БУДІМПУЛЬС», МПП «Каменярь», ТЗОВ «БУДВАП-НОВА», ТОВ «ТГК Торговий дім». Для проведення кластеризації промислових підприємств пропонується комплекс показників оцінювання рівня інвестиційного потенціалу (див.табл.1).

Таблиця 1

Показники оцінювання інвестиційного потенціалу підприємств вапно добувної промисловості

Види потенціалу	Показники
Інвестиційний потенціал	<ul style="list-style-type: none"> - частка виробничих активів у вартості майна; - коефіцієнт зносу основних засобів - фондовіддача - рентабельність власного капіталу; - коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів; - коефіцієнт автономії; - коефіцієнт маневреності власного капіталу; - коефіцієнт абсолютної ліквідності - виробіток на одного працівника; - чисельність працівників - рентабельність інвестицій; - частка реалізованої інноваційної продукції; - частка нематеріальних активів у загальній вартості майна.

Джерело: систематизовано автором на основі [4]

У табл.1 подані значення вище наведених показників підприємств вапно добувної промисловості Івано-Франківщини за 2016 рік. З метою приведення значень показників до співставної шкали необхідно провести їх стандартизацію. Стандартизовані значення показників розраховуються за формулою [5]:

$$Z = \frac{x - \mu}{\sigma}, \quad (1)$$

де x – спостережувана оцінка, μ - середнє значення спостережуваних оцінок, σ – стандартне відхилення спостережуваних оцінок.

Для оцінки міри подібності об'єктів кластерного аналізу використовуються чотири види коефіцієнтів: коефіцієнти кореляції, показники віддалей, коефіцієнти асоціативності та ймовірності, коефіцієнти подібності. Кожен з цих показників має свої переваги та недоліки, які попередньо потрібно врахувати.

Для групування підприємств за складовими потенціалу доцільно використовувати метод Евклідової відстані, яка визначається за формулою [1]:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^m (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad (2)$$

де d_{ij} – відстань між i -м та j -м об'єктами; x_{ik} , x_{jk} – значення k -ї змінної відповідно у i -го та j -го об'єктів.

Для кластеризації підприємств вапнодобувної промисловості Івано-Франківщини доцільно використовувати метод повного зв'язку.

Таблиця 2

Значення вище наведених показників підприємств вапнодобувної промисловості Івано-Франківщини за 2016 рік*

Показники	СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ВИРОБНИЧИЙ КООПЕРАТИВ ІМ. ГРУШЕВСЬКОГО	ТОВ «Галичина-Вапно»	ПАТ «КОЛОМІЯІНБУД»	ТЗОВ «Галтехнопарк»	ТЗОВ «БУДІМПУЛЬС»	МПП «Каменяр»	ТЗОВ «БУДВАП-НОВА»	ТОВ «ТГК Торговий дім»
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Частка виробничих активів у вартості майна, %	31,5	5,8	90,7	35,9	3,4	4,8	32,4	11,7
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,73	0,51	0,61	0,23	0,56	0,82	0,89	0,42
Фондовіддача	2,05	3,15	0,34	9,21	1,43	4,68	1,64	1,58
Рентабельність власного капіталу, %	-100,0	- 353,7	0,6	221,7	-89,0	0,1	6,2	2,1
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	0,11	0,06	4,05	-0,06	1,75	0,06	0,20	- 6,35
Коефіцієнт автономії	0,10	0,06	0,80	-0,07	0,64	0,06	0,17	1,19

Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,00	-2,07	-0,13	5,03	0,95	-0,39	-0,07	0,91
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,01	0,00	0,01	0,03	0,01	0,01	-0,07
Виробіток на одного працівника, тис.грн./чол.	1914,1	539,6	434,8	1016,1	125,1	3394,4	178,8	85,2
Чисельність працівників, ос.	25	14	1	50	38	14	54	39
Рентабельність інвестицій,%	-15,4	-2,4	25,2	14,5	-12,3	3,6	7,8	45,6
Частка реалізованої інноваційної продукції, %	14,7	54,2	41	22,6	4,5	22	1,6	13,3
Частка нематеріальних активів у загальній вартості майна,%	0	0	0	0	0	0	0	0

*розраховано автором за допомогою даних підприємств

Для кластеризації підприємств вапнодобувної промисловості Івано-Франківщини доцільно використовувати метод повного зв'язку.

Для пришвидшення і оптимізації обробки даних використано програмний продукт, запропонований компанією StatSoft Inc. STATISTICA, що є потужним інструментом для аналізу даних, візуалізації, прогнозування, контролю якості тощо. STATISTICA дає можливість розрахувати стандартизовані значення показників, а модуль Multivariate Exploratory Techniques дає можливість проводити кластерний аналіз (рис.2).

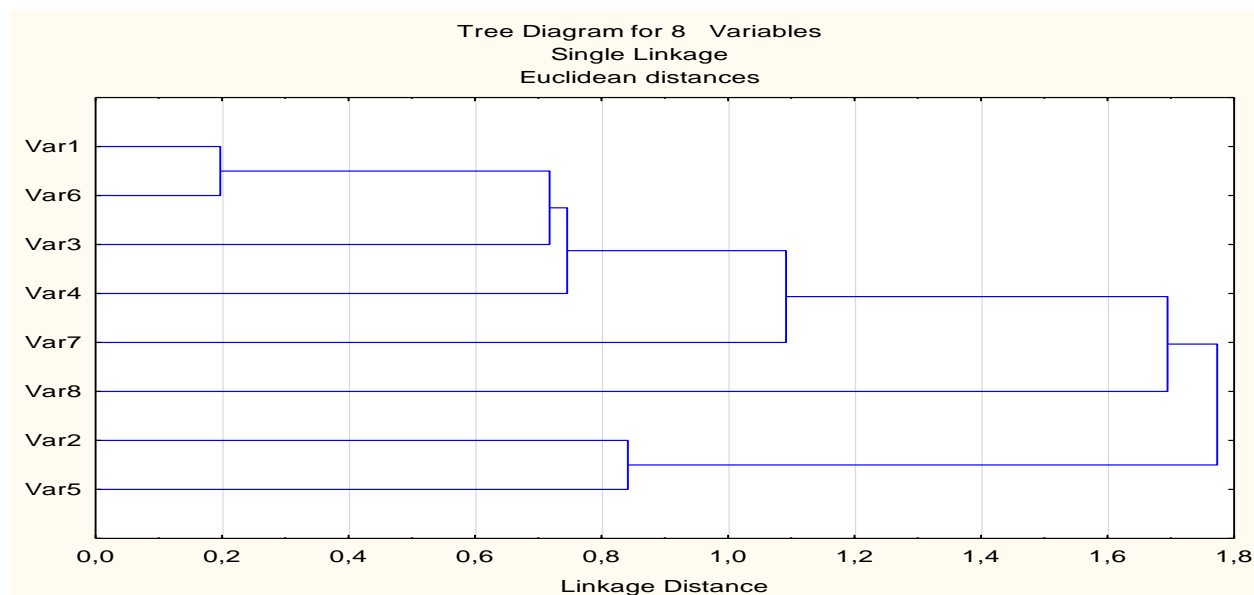


Рис.2.Результати кластеризації вапнодобувних промислових підприємств Івано-Франківщини за конкурентоспроможністю інвестиційного потенціалу

Умовні позначення п-в: Var1 - СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ВИРОБНИЧИЙ КООПЕРАТИВ ІМ. ГРУШЕВСЬКОГО; Var2 - ТОВ «Галичина-

Вапно»; Var3 - ПАТ «КОЛОМИЯІНБУД»; Var4 -ТзОВ «Галтехнопарк»; Var5 - ТзОВ «БУДІМПУЛЬС»; Var6 -МПП «Каменяр»; Var7 -ТзОВ «БУДВАП-НОВА»; Var8 -ТОВ «ТГК Торговий дім».

За конкурентноспроможністю інвестиційного потенціалу аналізовані підприємства поділяються на два кластера. До першого входять підприємства, які значну увагу приділяють залученню інвестицій та введення інновацій : СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ВИРОБНИЧИЙ КООПЕРАТИВ ІМ. ГРУШЕВСЬКОГО, МПП «Каменяр», ПАТ «КОЛОМИЯІНБУД» та ТзОВ «Галтехнопарк». До другого входять підприємства, які пасивно вводять інновації і в які майже не залучаються інвестиції. До даного кластера входять: ТОВ «Галичина-Вапно», ТзОВ «БУДІМПУЛЬС», ТзОВ «БУДВАП-НОВА» та ТОВ «ТГК Торговий дім». Результати запропонованого у дослідженні поділу підприємств на групи за видами інвестиційного потенціалу можуть бути враховані органами влади для формування Стратегії розвитку Івано-Франківської області на 2020 рік з прогнозом до 2025 року, а саме для підвищення ефективності розвитку вапно добувної промисловості Івано-Франківщини, як передумови підвищення конкурентоспроможності економіки України.

Література:

1. Шакіна М.Ю. Кластерний аналіз підприємств за рівнем фінансової стійкості [Електронний ресурс] / М.Ю.Шакіна. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/32822.doc.htm
2. Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу [Електронний ресурс] / Г.І.Купалова.Режим доступу: <http://pidruchniki.ws/11800912/ekonomika>
3. Жерліцин Д.М. Групування регіонів у прийнятті рішень в управлінні бюджетними ресурсами територій / Д.М. Жерліцин, Д.М. Жерліцина // Нове в економічній кібернетиці: зб. наук. ст. – Донецьк, 2010. – № 3. – С. 16-26.
4. Ткачова А.В. Кластерний аналіз металургійних підприємств на основі виробничих, фінансово- економічних та логістичних показників діяльності /

А.В. Ткачова // Вісник Запорізького національного університету. – Запоріжжя, 2012. – № 1 (13) – С. 37-44.

5. Глушко А.Н. Стандартизація показників [Електронний ресурс] / А.Н. Глушко. – Режим доступу: <http://medbib.in.ua/standartizatsiya-pokazateley.html>

Мовчан С.В., *магістр*

Харківської державної зооветеринарної академії

Пономаренко О.В., *к.е.н.*,

доцент кафедри економіки, менеджменту та маркетингу

Харківської державної зооветеринарної академії

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ І ПІДХОДИ ДО ЇХ РІШЕННЯ

В ринкових умовах ефективна діяльність підприємств забезпечується за рахунок перебудови всієї структури організації і переходу до активної політики інноваційного оновлення, а іноді і повного оновлення випускаємих товарів. Формування підприємства як організації, здатної змінювати свою структуру, систематично переходити на виробництво товарів для динамічного ринку, представляє найважливіше завдання по створенню ефективного господарюючого суб'єкта. Діяльність підприємств, що успішно працюють на вітчизняному і закордонному ринках переконує, що у організацій з високою інноваційною активністю не тільки висока ефективність роботи, але і здатність забезпечувати своє виживання в умовах посилення конкуренції. Стрімкий шлях до Європи незабаром приведе до того, що українські підприємства зіткнуться з набагато підготовленішими конкурентами із-за кордону, і в цьому випадку успішні методи конкурентної боротьби послужать гарантією процвітання організації в змінних економічних умовах [4].

Дійсність, в якій доводиться функціонувати підприємствам така, що який би новий продукт не випустила компанія, через деякий час інша фірма випускає

аналогічний продукт, тим самим наздоганяючи і навіть випереджаючи її. Потрібно прагнути проводити кращий продукт дешевше і швидше за конкурентів, при цьому використовуючи найбільш безпечну технологію. Необхідно радикально змінити виробничу структуру, мати у запасі час, так необхідний в умовах жорсткої конкуренції [1].

На жаль, на більшості підприємствах можна спостерігати відсутність системності в перетвореннях. Наприклад, необхідним стало проходження сертифікації систем менеджменту якості, особливо для тих підприємств, які ведуть активну експортну політику, беруть участь в державних торгах і тендерах. Це є гарантією високої репутації компанії на ринку, стабільності для зарубіжних партнерів [3].

Фактично впровадження системи менеджменту якості обмежується підготовкою пакету документів і призначенням формальних відповідальних для її підтримки. Таким чином, система не працює. Це обумовлено недостатньою адаптацією інструментів підвищення ефективності бізнесу до вітчизняних реалій. Якщо здійснювати удосконалення без взаємозв'язку, ніякі цілі не будуть досягнуті. Тільки у тому випадку, коли вони застосовуються всі разом, інтегровані і сформовані в єдину системну програму перетворень на підприємстві на основі ключових напрямів вдосконалення, можна досягти нових рівнів конкурентоспроможності. Необхідно використовувати вдалий досвід крупних вітчизняних і закордонних компаній і здійснювати аналіз негативних наслідків по перетворенню процесів, головним чином, використовуючи інструмент інноваційного розвитку – бенчмаркінг [5].

Добре відомо, що для успішного управління будь-яким підприємством важливо, щоб кожен співробітник виконував всі необхідні посадові функції. Тенденції народжуваності укладаються в світовий демографічний контекст, при якому рівень народжуваності розвинених країн не забезпечує заміщення поколінь. Зміна вікової структури суспільства, в якій найбільша питома вага займає населення перед пенсійного і пенсійного віку, підтверджується браком молоді на підприємствах, молоді фахівці переважно йдуть

у високоприбуткові сектори економіки, що сприяє зростанню дефіциту кваліфікованих кадрів [1].

Кожне підприємство, починаючи свою діяльність, зобов'язана чітко уявляти потребу на перспективу у фінансових, трудових і інтелектуальних ресурсах, джерелах їхнього одержання, а також уміти точно розраховувати ефективність використання наявних засобів у процесі своєї роботи. У ринковій економіці підприємці не можуть домогтися стабільного успіху, якщо не будуть чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати й акумулювати інформацію як про стан цільових ринків, становищі на них конкурентів, так і про власні перспективи і можливості. При всій різноманітності форм підприємництва існують ключові положення, які застосовуються практично в усіх сферах комерційної діяльності і для різних фірм, необхідні для того, щоб вчасно підготуватися, обійти потенційні труднощі та небезпеки, тим самим зменшити ризик у досягненні поставлених цілей. Розробка стратегії і тактики виробничо-господарської діяльності є найважливішим завданням для будь-якого бізнесу [2].

Суть планування проявляється в конкретизації цілей розвитку підприємства на певний період; визначенні господарських завдань, засобів їх досягнення, термінів та послідовності реалізації; виявлення матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, які необхідні для вирішення поставлених завдань. Таким чином, призначення планування як функції управління полягає в намаганні завчасно врахувати за можливістю всі внутрішні та зовнішні фактори, що забезпечують сприятливі умови для нормального функціонування і розвитку підприємства. Воно передбачає розробку комплексу заходів, які визначають послідовність досягнення конкретних цілей з урахуванням можливостей найефективнішого використання ресурсів. Ця діяльність опирається на виявлення та прогнозування споживчого попиту, аналіз й оцінку наявних ресурсів та перспектив розвитку господарської кон'юнктури. Звідси випливає необхідність зв'язку планування з маркетингом і контролем з метою

постійного коригування показників виробництва і збут слідом за змінами попиту на ринку [3-5].

Природно, що для кожного підприємства характерний свій комплекс проблем, які впливають на результати господарської діяльності. Для аналізу потенційних і фактичних проблем необхідно використовувати наступну послідовність дій:

1. Підхід, який допомагає розділити всю діяльність підприємств на види процесів бізнесу (основні, допоміжні, розвиваючі і ін.).

2. Принцип ресурсозабезпеченості, який дозволяє розраховувати необхідний і резервний рівні забезпеченості ресурсами всіх процесів підприємства і реалізовувати виходячи з цього основні функції менеджменту.

3. Принцип якості ресурсів.

4. Ефективність використання ресурсів.

5. Критерій інноваційності, що показує, наскільки ресурси, процеси і технології відповідають передовому досвіду як в своїй, так і в інших галузях світового і вітчизняного виробництва.

6. Пріоритетність проблем з погляду їх актуальності і ступеня впливу на бізнес [2,5].

Використовуючи даний алгоритм, керівництво компаній може визначити своїми силами причини виникнення проблем і розробити заходи щодо їх усунення і упередження. Таким чином, було виявлено, що особливо важливим моментом є опис всієї діяльності підприємства у вигляді сукупності процесів бізнесу. Це дозволяє організувати системне управління і контроль всіх операцій з сировиною, матеріалами, устаткуванням, продукцією і іншими товарно-матеріальними цінностями (як по окремих напрямках, так і в цілому по підприємству). При цьому завжди можна прослідкувати ланцюжок послідовних перетворень сировини і матеріалів в готову продукцію, на підставі чого провести розрахунки ефективності роботи всієї системи виробничих процесів в цілому і кожного процесу зокрема. На практиці ефективність будь-яких

процесів залежить від безлічі зовнішніх і внутрішніх чинників, із-за чого кінцевий результат виходить нижче ідеального (теоретично можливого) [3].

У керівників завжди виникають питання про те, з чого почати і як побудувати план дій, що ведуть до успішного розвитку підприємства. Універсального рішення немає, оскільки набір ресурсів і доступних інструментів різноманітний, це : новизна ідеї; грамотне юридичне оформлення прав власності; підбір команди однодумців, що володіють експертними знаннями в області управління і діяльності підприємства, суміжних областях, глибоким знанням законодавства як в країні ведення бізнесу, так і в інших країнах; організація операційних процесів виробництва; реалізація готової продукції; аналіз задоволеності споживачів, рівня якості і сервісу продукції і послуг, співвідношення їх ціни/якості для різних сегментів споживачів; робота по безперервному пошуку можливостей поліпшення властивостей продукції і послуг, які задовольнятимуть не тільки існуючі, але і приховані потреби клієнтів [4].

Також слід не забувати про проблеми, що вже є на підприємстві. В першу чергу необхідно їх класифікувати по ступеню впливу на кінцеву ефективність і успішність діяльності, а потім пов'язати їх з тими процесами бізнесу, в ході яких вони виникають. Тоді, як вже було сказано вище, врегулювавши 20% найактуальніших проблем, ми зможемо запобігти 80% потенційним втратам від браку, низької ефективності виробництва і управління персоналом, поганої організації обліку і контролю товарно-матеріальних цінностей і т.д. [3].

Література:

1. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. - Вид. 2-ге, виправл. і допов. - К.: Центр навч. л-ри, 2005. - 532 с.
2. Гевко І.Б. Операційний менеджмент / І.Б. Гевко. - К. : Кондор, 2005. - 228 с.

3. Стивенсон В. Дж. Управление производством: пер. с англ. / В. Дж. Стивенсон. - М. : ООО Изд-во «Лаборатория базовых знаний», ЗАО «Изд-во Бином». - 2012. - 926 с.

4. Ханна М.Д. Управління виробництвом з метою задоволення споживача / М.Д. Ханна. - К. : ЗАТ «Віпо». - 2013. - 225 с.

5. Чейз Р.Б. Производственный и операционный менеджмент : пер. с англ. - 10-е изд. / Р.Б. Чейз, Ф.Р. Джейкобз, Н.Дж. Аквилано. - М. : ООО «И.Д. Вильямс». - 2014. - 1184 с.

Мозгов О. В., студент

кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та оподаткування

Української академії друкарства

Халіна О.В., к.е.н. асистент

кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та оподаткування

Української академії друкарства

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ СЛУЖБИ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА З ПРАВООХОРОННИМИ ОРГАНАМИ

В складних умовах господарювання вітчизняних підприємств, особливої важливості набуває процес гарантування економічної безпеки, здійснення якого, за умов недостатності та недосконалості теоретичної бази, є ускладненим, а відтак і менш ефективним. Теоретичне напрацювання нових методів забезпечення економічної безпеки підприємства є актуальним питанням, оскільки воно покликане знайти і запропонувати діючі механізми, які будуть успішно застосовуватись на практиці. Механізм взаємодії внутрішньої служби безпеки з правоохоронними органами є одним із таких методів. [1].

Правоохоронні органи - це органи державної влади, на які Конституцією і законами України покладено здійснення правоохоронних функцій. Останні

ведуть боротьбу зі злочинністю і забезпечують захист населення в разі виникнення надзвичайних ситуацій.[2]

Власна служба безпеки в повній мірі здатна забезпечити безперервність і високу продуктивність процесу гарантування безпеки підприємства. Однак вагомим є і той факт, що поза межами компетенцій власної служби безпеки лишається чимало важливих факторів, що суттєво впливають на ефективність функціонування самої служби. Зокрема до таких факторів відноситься:

- ряд обмежень при застосування спеціальних засобів та вогнепальної зброї;
- відсутність повноважень у працівників власної служби безпеки, які мають представники правоохоронних органів в процесі протидії злочинній діяльності;
- обмежений доступ до інформації, що знаходиться в розпорядженні правоохоронних органів і стосується кримінальної діяльності певних суб'єктів.
- наявність у представників правоохоронних органів професіоналізму, більшого досвіду і практики в питаннях протидії злочинності.

За твердженнями такого науковця як Кучук. А.М., під правоохоронною діяльністю слід розуміти професійну діяльність спеціально уповноважених державою органів та організацій, що здійснюється на підставі та відповідно до закону, а у випадках встановлених законом – у відповідній процесуальній формі із застосуванням правових засобів й спрямована на охорону прав та свобод людини і громадянина, законності та правопорядку, усіх врегульованих правом суспільних відносин.[4].

Погоджуючись з автором слід наголосити саме на професійній діяльності державних органів та організацій, яка має стати запорукою ефективного надання охоронних та юридичних послуг.

Відповідно до ст.19 Закону України «Про охоронну діяльність», основними формами взаємодії суб'єктів охоронної діяльності з правоохоронними органами є:

- проведення спільних нарад і консультацій;
- обмін інформацією з питань попередження та припинення правопорушень;
- інші не заборонені законодавством заходи за умови, що не порушуються права та обов'язки суб'єктів господарювання і здійснення таких заходів належить до компетенції відповідного правоохоронного органу [3].

Власна служба безпеки підприємства, як було зазначено вище, здатна забезпечити безперервний процес управління, координації і контролю за роботою всієї системи безпеки підприємства; в свою чергу правоохоронні органи здатні надати професійні послуги не лише в частині охорони, а і в частині юридичного супроводу діяльності підприємства.

На нашу думку, оптимальне поєднання сил внутрішньої служби безпеки та правоохоронних органів, особливо в частині забезпечення охоронної діяльності здатне створити безпечні умови для стабільного функціонування підприємства.

Література:

1. Економічна безпека підприємства: підруч./ А.М. Штангрет, М.М. Караїм, О.В. Халіна, Х.О. Мандзіновська; [за заг.редак. А.М. Штангрета]. – Львів: Укр.акад. друкарства, 2016. – 292 с.
2. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003р. № 964-IV // голос України від 22.07.2003. - № 134.
3. Закон України «Про охоронну діяльність» [Електронний ресурс] — Режим доступу: kodeksy.com.ua
4. Кучук А.М. Теоретико-правові засади правоохоронної діяльності в Україні: автореф. дис. канд. юр. наук / А.М. Кучук. – Київ. – 2007. – 27 с.

5. Халіна О. В. Теоретичні аспекти створення власної служби безпеки підприємства / О. В. Халіна // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). — 2012. — №3. — С. 75-80.

6. Халіна О.В. Формування організаційного забезпечення управління економічною безпекою машинобудівного підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : 01.09.15 / О.В. Халіна— Харків. – 2015. — 21 с.

Муран А. Я., студент

кафри обліку і аудиту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Науковий керівник: Бегун С., к.е.н.,

доцент кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ОГЛЯД МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЕКОНОМЕТРИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

В умовах формування в Україні ефективної економіки, ринкових відносин значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу зовнішнього та внутрішнього становища підприємства, оцінка перспектив його розвитку на основі науково обґрунтованих методик та методів. Економетричні методи прогнозування відносяться саме до таких. Але, разом з тим, вони застосовуються мало і не вдосконалюються. Враховуючи ефект від їх впровадження, є доцільним вивчити дану тему.

Дослідження полягає в аналізі економетричних методик, які можуть застосовуватися для прогнозування розвитку підприємства.

Основна заслуга економетричних моделей в тому, що вони дають змогу виявити особливості функціонування економічного об'єкта і на основі цього передбачати майбутню його поведінку у разі зміни будь-яких параметрів. В економетричних моделях можна виділити внутрішні або ендогенні змінні

(наприклад, випуск продукції, чисельність працівників, продуктивність праці) та зовнішні або екзогенні змінні (наприклад, постачання ресурсів, кліматичні умови тощо) [3, с. 54].

Відповідно до цього економетричні моделі класифікуються за напрямком і складністю зв'язків між внутрішніми змінними і зовнішніми змінними. Розглянемо їх.

За допомогою системи взаємозалежних моделей знаючи усі ендogenous та екзогенні змінні ми можемо найбільш точно описати економічну систему підприємства. Для знаходження параметрів системи взаємозалежних рівнянь використовуються більш складні методи: дво- і трикроковий метод найменших квадратів, методи максимальної правдоподібності з повною і неповною інформацією, методи математичного програмування та ін. [1, с. 216].

Моделі часових рядів. У моделях часових рядів ут зазвичай виділяють три складових її частини: тренд x_t , сезонну компоненту St , циклічну компоненту Ct і випадкову компоненту ε [2, с. 151].

Регресійні моделі. Регресійними називають моделі, засновані на рівнянні регресії чи системі регресійних рівнянь, що зв'язують величини ендogenous і екзогенних змінних. Для знаходження параметрів цих моделей зазвичай використовують метод найменших квадратів. Регресійні моделі в цілому відіграють важливу роль і значно розширюють межі та можливості традиційних методів аналізу. Однак, вони є статичними і не є придатними для аналізу динамічних закономірностей та виявлення тенденцій.

Отже, корисність економетричних моделей в прогнозуванні та вивченні взаємозалежних змінних на підприємстві визначається відносною простотою їх застосування і негайним результатом. Якщо використати для цього засоби ЕОМ, то картину можна розширити побудовою наочних графіків та схем. Негативним є те, що такі зовнішні фактори середовища, як економічна політика, зовнішня політика, ділова практика тощо вважаються в таких моделях стабільними або такими, що піддаються керуванню. В випадку діяльності українських підприємств в своєму правовому полі не контрольованість або

постійну змінюваність багатьох важливих факторів, як от зміни в оподаткуванні, змінна економічна дозвільна політика, зовнішньоекономічні правила роботи тощо, потрібно розцінювати як непередбачені загрози з боку стабільного внутрішнього економічного механізму діяльності господарюючого суб'єкта. Тому ці моделі потрібно використовувати лише шляхом введення зовнішніх змінних і коригування параметрів.

Література:

1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : Навч. посіб. / В. В. Вітлінський. – К. : Вид-во КНЕУ, 2016. – 326 с.
2. Левченко Л. О. Огляд методів прогнозування фінансового стану підприємства на основі економетричних моделей / Л. О.
3. Бегун С.І. Моделювання собівартості продукції підприємств хлібопекарської промисловості України/ С. І. Бегун, Н. В. Ковтун // Молодий вчений – №5(8) – 2014. – С.53-56.

Мельниченко Б. Б., *к. ю.н., доцент*

доцент кафедри конституційного та міжнародного права

Навчально-наукового Інституту права та психології,

Національного університету «Львівська політехніка»

ПОНЯТІЙНО-НОРМАТИВНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ

«ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ»

Демократизація українського суспільства та розбудова сучасної системи публічного управління зумовлює необхідність впровадження нових підходів до розуміння сутності категорії «публічне управління».

З-поміж вітчизняних та західних учених, які досліджували проблемні питання сутності та змісту категорії «публічне управління», виділимо: В.

Бакуменка, В. Авер'янова, Р. Мельника, І. Грицяка, В. Мартиненка, Г. Букерта, М. Вебера, К. Полліта, Д. Шавріца, П. Друкера та ін.

Слід зазначити, що в науковій літературі не існує сталого та загально визнаного поняття «публічного управління». До визначення даної категорії швидше підходять із позиції реального змісту діяльності або форм, яких воно набуває і в яких діє.

Термін «публічне управління» (англ. – public management) вперше був використаний Д. Кілінгом у 1972 р. у його науковій праці «Management in Government», в котрій він зазначив, що «публічне управління – це пошук у найкращий спосіб використання ресурсів задля досягнення пріоритетних цілей державної політики» [1].

Як об'єкт наукового пізнання, публічне управління є складним та багатоплановим утворенням, основою якого є концепція, що впливає із тісного взаємозв'язку політики та права, управління й влади, політичної системи та суспільства загалом, а також взаємодії суспільства з різними елементами соціальної системи [2, с. 57].

Сьогодні у більшості розвинених країн, в яких відбулася трансформація державного управління, спостерігається тенденція переходу до набагато сучаснішої моделі – публічного управління, яку в широкому сенсі Всесвітній Банк визначає як New Public Management («нове суспільне управління», «новий публічний менеджменту» або «новий державний менеджмент») [3, с. 92].

На нашу думку, поява нової моделі управління передусім спричинена потребою модернізувати публічні інституції та методи їхньої діяльності, процедури, які вони використовують, налагодити діалогову взаємодію громадян та влади щодо механізмів управління.

Організація Об'єднаних Націй (ООН), приділяючи значну увагу процесам розвитку суспільства і державних інституцій, дає своє тлумачення цього терміна. Так, у глосарії Програми розвитку ООН знаходимо твердження про те, що термін «публічне управління» має два тісно пов'язаних значення:

– цілісний державний апарат (політика, правила, процедури, системи, організаційні структури, персонал тощо), який фінансується за рахунок державного бюджету і відповідає за управління й координацію роботи виконавчої гілки влади та її взаємодію з іншими зацікавленими сторонами в державі, суспільстві та зовнішньому середовищі;

– управління і реалізація різних урядових заходів, що пов'язані з виконанням законів, постанов та рішень уряду й управління, що пов'язане з наданням публічних послуг.

За основу взято визначення американського ученого Джей М. Шавріца, який зазначав, що «публічне управління – це галузь практики та теорії, яка є ключовою для публічного адміністрування та зосереджена на внутрішній діяльності державних установ, зокрема на вирішенні таких управлінських питань, як контроль, керівництво, планування, організаційне забезпечення, забезпечення інформаційними технологіями, управління персоналом, та оцінка ефективності» [4].

Один із сучасних дослідників публічного управління Г. Букерт наголошує на тому, що «публічне управління не є певним нейтральним, технічним процесом, а є діяльністю, яка тісно пов'язана з політикою, законом і громадянським суспільством» [5, р. 71–83].

На думку українського вченого-правознавця Мельника Р. С., публічним управлінням є зовнішньо орієнтована діяльність уповноважених суб'єктів, пов'язана з реалізацією політичних рішень та впровадженням у життя положень Конституції та законів України. Така діяльність може здійснюватися як у примусовому, так і позапримусовому (публічно-сервісному) порядку, а її правовою основою є норми адміністративного права [6].

Відомий фахівець у галузі науки державного управління І. А. Грицяк стверджує, що публічне управління – це діяльність, яка забезпечує ефективне функціонування системи органів державної влади, регіонального врядування, органів місцевого самоврядування, громадських (неурядових) організацій, фізичних осіб та інших суб'єктів громадянського суспільства з метою

реалізації державної політики в найрізноманітніших сферах суспільного життя [7].

В. Авер'янов трактує публічне управління як владно-організуючий вплив керуючих суб'єктів на спільну діяльність людей з метою їх впорядкування, координації та спрямування задля ефективного досягнення загальних (спільних) цілей і завдань цієї діяльності. Вчений розглядає публічне управління винятково крізь призму примусу та підпорядкування. [8].

З огляду на зазначене, публічне управління – це вплив суб'єкта управління (що володіє публічною владою) на об'єкт (суспільство), відповідно до покладених на нього значущих функцій і повноважень.

Література:

1. Keeling D. Management in Government / Keeling D. – London : Allen & Unwin, 1972. – 216 p.

2. Обушна Н. І. Публічне управління як нова модель організації державного управління в Україні: теоретичний аспект / Н. І. Обушна // Ефективність державного управління. – 2015. – Вип. 44(1). – С. 53–63.

3. Чикаренко І. Концепції публічного управління крізь призму європейських стандартів управлінської діяльності / І. Чикаренко // Матеріали науково-практичної конференції «Європеїзація публічного адміністрування в Україні в контексті європейської інтеграції». – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2009. – С. 90–92.

4. Глосарій Програми розвитку ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unpan.org/Directories/UNPublicAdministrationGlossary/>.

5. Bouckaert G. Modernizing the Rechtsstaat: Paradoxes of the Management Agenda / G. Bouckaert. – Berlin : Duncker & Humblot, 2002. – p.71–83.

6. Мельник Р. С. Категорія «публічне управління» у новій інтерпретації / Р. С. Мельник // Право і суспільство. – 2012. – № 6. – С. 95–98.

7. Грицяк А. І. Публічне управління в Україні: становлення за європейськими стандартами / А. І. Грицяк // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Державне управління. – 2010. – № 2. – С. 5–11.

8. Авер'янов В. Б. Державне управління: Європейські стандарти, досвід та адміністративне право / [В. Б. Авер'янов, В. А. Дерезь, А. М. Школик та ін.] ; за заг. ред. В. Б. Авер'янова. – К. : Юстиніан, 2007. – 288 с.

Маргіта Н. О., к.е.н.,
ст.викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Глобальна конкурентоспроможність певного регіону чи країни визначається успіхом в напрямку формування стійких конкурентних переваг за тими напрямками, що визначені ключовими. В цих умовах, розвиток потенціалу туристично-рекреаційного комплексу може стати каталізатором економічної діяльності, що забезпечить позитивний поштовх для розвитку споріднених галузей національного господарства таких як будівництво, транспорт, торгівля, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання, зв'язок тощо.

Опосередкований вклад туризму в економіку майже дорівнює безпосередньому. Туристичний бізнес стимулює розвиток таких галузей господарства як будівництво, транспорт, торгівля, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання, зв'язок тощо. За шкалою споживання туристичний продукт посідає третє місце після харчування та житла [1, с. 119]. Міжнародний туризм є основною статтею міжнародної торгівлі послугами. За даними Всесвітньої організації з туризму (UNWTO) [2] у 2016 році міжнародний туризм становив 7% світового експорту товарів та послуг, при цьому його частка зростала швидшими темпами ніж частка міжнародної торгівлі за останні 5 років. У 2016 році кількість туристів у

світовому масштабі перевершила 1235 млн. осіб, що сприяло зростанню міжнародних надходжень від туризму до 1220 млрд. дол. США. Обсяг надходжень від міжнародного туризму зріс у 2,5 рази у порівнянні з 2000 роком. Міжнародний туризм сприяв експорту 216 млрд. дол. США через послуги міжнародного пасажирського транспорту.

Важливість туристично-рекреаційної галузі для національної економіки підтверджується також значним туристично-рекреаційним потенціалом, особливо для західних областей України. Адже, як зазначають в [3, с. 31], Україна має вагомі об'єктивні передумови, щоб увійти до найрозвиненіших у туристичному відношенні країн світу. Маючи вигідне геополітичне розташування, вона з давніх часів є перехрестям транспортних та людських потоків з Півночі на Південь та із Заходу на Схід. Держава володіє значним туристично-рекреаційним потенціалом: сприятливими кліматичними умовами, переважно рівнинним ландшафтом, багатством флори і фауни, розвиненою мережею транспортних сполучень, культурно-історичними пам'ятками, широкою індустрією подорожей та туризму.

Дослідження питань, пов'язаних з розвитком туристично-рекреаційної галузі та конкурентоспроможністю туристичного комплексу знаходиться в центрі наукових інтересів таких науковців як М.І. Долішній, В.С. Кравців, В. П. Мікловда, Л.Т. Шевчук, О.І. Шаблій, О.І. Амоша, В.М. Василенко, М.Г. Чумаченко, А. Азар, А. Александрова, М. Біржаков, В. Євдокименко та ін.

Конкурентоспроможність регіону визначається можливостями регіону залучати капітал, розвивати економічні відносини, створювати додану вартість. Одним з ключових елементів забезпечення конкурентоспроможності регіону є туристично-рекреаційний потенціал, ефективне використання якого здатне сформувати порівняльні переваги регіону в сфері туризму та рекреації, забезпечити підтримання стратегії збалансованого та сталого розвитку.

Конкурентоспроможність регіону в [4, с. 35] розглядають як потенційну здатність регіону забезпечити конкурентні переваги у продуктивному використанні ресурсів та благ з метою покращення якості людського капіталу,

не порушуючи економічної безпеки інших регіонів та економіки країни загалом, з акцентом саме на конкурентних перевагах.

Конкурентоспроможність туристичної галузі – здатність підприємств, які задіяні в процесі створення та реалізації туристичних послуг, протистояти у динамічних змінах конкуренції на внутрішньому та міжнародному ринках при ефективному використанні ендогенних конкурентних переваг свого внутрішнього середовища та екзогенного впливу з метою максимального задоволення потреб споживачів туристичних продуктів (послуг) та одержання прибутку [5]. Обґрунтування напрямів формування конкурентоспроможності регіону повинно спиратися на комплексну оцінку окремих потенціалів регіону, серед яких, одним із ключових є туристично-рекреаційний потенціал.

Узагальнюючи проаналізований досвід щодо оцінки туристично-рекреаційного потенціалу регіонів, запропоновано розрахунок інтегрального показника туристично-рекреаційного потенціалу регіонів України здійснювати на основі аналізу часткових складових туристично-рекреаційного потенціалу серед яких: загальноекономічні показники, показники діяльності туристичного комплексу, потенціал готельної інфраструктури, потенціал рекреаційної інфраструктури.

Для розрахунку інтегрального показника туристично-рекреаційного потенціалу першочергово застосуємо процедуру стандартизації показників за окремими складовими туристично-рекреаційного потенціалу за формулами 1,2:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij}}{\delta}, \quad (1)$$

де δ - середньоквадратичне відхилення змінної x_j .

$$\delta = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}, \quad (2)$$

x_i — і-й елемент вибірки;

\bar{x} – середнє значення змінної x .

Після проведення процедури стандартизації розрахуємо інтегральний показник туристично-рекреаційного потенціалу регіону (ІПТРП) за формулою 3.

$$\text{ІПТРП} = \frac{\sqrt{ip1^2 + ip2^2 + ip3^2 + \dots + ipn^2}}{n}, \quad (3)$$

де $ip1, ip2, ipn$ - відповідно розрахункові значення окремих часткових індексів за складовими туристично-рекреаційного потенціалу.

На основі проведеного аналізу доцільно розділити регіони України за рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу на 3 групи:

1. Регіони з високим рівнем туристично-рекреаційного потенціалу (значення ІПТРП від 11,78 до 7,4): Львівська, Одеська, Дніпропетровська, Київська, Харківська, Херсонська, Миколаївська;

2. Регіони з середнім рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу (значення ІПТРП від 6,46 до 5,71): Запорізька, Івано-Франківська, Полтавська, Вінницька, Хмельницька, Закарпатська, Волинська;

3. Регіони з низьким рівнем розвитку туристично-рекреаційного потенціалу (значення ІПТРП від 5,56 до 4,99): Черкаська, Кіровоградська, Чернігівська, Житомирська, Рівненська, Чернівецька, Сумська, Тернопільська.

Література:

1. Кривега К. В. Туристична інфраструктура: поняття та складові / К. В. Кривега // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2005. - Вип. 21. - С. 118-124.

2. UNWTO Tourism Highlights 2017 Edition. World Tourism Organization (UNWTO)World Tourism Organization (UNWTO). – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419029>

3. Борисюк О. А. Туристичний маркетинг як інструмент дослідження регіонального туристичного ринку / О. А. Борисюк // Географія та туризм. - 2015. - Вип. 33. - С. 29-37.

4. Кривега К. В. Туристична інфраструктура: поняття та складові / К. В. Кривега // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. - 2005. - Вип. 21. - С. 118-124.

5. Мігущенко Ю. В. Методика оцінки конкурентоспроможності туристичної сфери України / Ю. В. Мігущенко. // Економіка. Управління. Інновації. - 2013. - № 1.

Николайчук А.В., студентка 5-го курса
ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет»

Заика Ю.А., к.э.н.,
ст. преподаватель кафедры
маркетинга и бизнес-администрирования
ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет»

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ЭНЕРГОСИСТЕМЫ И МАРКЕТИНГА

В конце 90-х годов XX века Украина, как и большинство стран мира пошла по произвела реформирование национальной энергетической системы на основе рыночных принципов. Основными направлениями реформы электроэнергетики являются разработка модели функционирования рынка, формирование инфраструктуры рынка и системы доступа к нему участников рынка, а так же организация непосредственных участников рынка. К разработке модели функционирования рынка относится создание правил торговли и правил технической эксплуатации рынка [1].

Маркетинговое исследование такой сферы, как управление спросом на энергетическую продукцию предполагает собой сбор информации для стимулирования потребителей и формирования программ управления потреблением электроэнергии.

Из-за высоких тарифов на услуги электроснабжения, маркетологи энергетических компаний вводят такие инструменты стимулирования, как система скидок на установку энергоэффективного и энергосберегающего оборудования, прямые инвестиции в устанавливаемое оборудование, потребительские ссуды для потребителей, дифференцированные ценовые

модели на энергопродукцию и услуги. В данной ситуации банки играют значимую роль, так как, на основе взаимной выгоды заключают договора на предоставление денежных средств потребителям для установки оборудования. Так же банки предоставляют кредиты энергокомпаниям на развитие действующих и внедряемых проектов, ссуды на развитие и приобретение бизнеса, на покупку спецтехники. Условия кредитования, ставки по кредитным продуктам и другие параметры, зависят от обеспечения кредита и от представленного пакета документов. Основными направлениями кредитования компаний являются пополнение оборотных средств на оборудование [1].

В условиях неплатежей и поиска новых форм оплаты и платежных средств маркетинговые исследования, способствуют выбору приемлемой для поставщиков и потребителей форм оплаты за потребляемую энергию и мощность. Учитывая универсальность электроэнергии, подобного рода маркетинговая деятельность приобретает огромные масштабы, охватывая потребителей всех отраслей экономики, что само по себе уже является особенностью.

В условиях нынешней экономической ситуации в стране ряд энергоснабжающих организация дефицитны и вынуждены покупать мощность и энергию с оптового рынка. Развитие оптового рынка порождает внутриотраслевую конкуренцию, крупные производители предлагают свой товар на рынок. Следовательно, возникает конкуренция между производителями за поставки, так и между покупателями электроэнергии за поставки с оптового рынка.

Так как связь конечного потребителя электроэнергии и поставщика непрерывна существует проблема использования генерируемой мощности. В этих условиях, когда электропотребление неравномерно, энергоснабжающая компания заинтересована не в максимальном производстве электроэнергии, а в оптимальном, для обеспечения резерва мощности в случае ремонта либо устранения неполадки без привлечения внимания потребителя, так как необходима бесперебойная подача данной услуги [3].

Следовательно, рыночные отношения в электроэнергетике строятся таким образом, чтоб при равномерной подаче электроэнергии потребителю создать условия, при которых загруженность сети будет оптимальной, то есть создать такую среду при которой не будут осуществляться затраты на создание малозагруженных сетей. Известно, что основным средством такой оптимизации является тариф услуги – тарифная политика, задачей которой является установление экономически обоснованных тарифов для различных категорий плательщиков.

Литература:

1. Любимова Н.Г. Маркетинг в электроэнергетике / Н.Г. Любимова, Е.С. Петровский: Учебное пособие. – М.: ГАУ, 2007. – 207 с.
2. Багиев Г.Л. Маркетинговая концепция взаимоотношений между энергосистемой и потребителями электроэнергии / Г.Л. Багиев // Промышленная энергетика – 2003, № 8, с.4 - 9.
3. Гительман Л.Д. Эффективная энергокомпания: Экономика. Менеджмент. Реформирование / Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». – 2013. – 171 с.
4. Приватизация, конкурентная среда и эффективность менеджмента (на примере отраслей ТЭК) // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.expert/conference/mater/tek
5. Гатиятуллина Д.А. – Энергетический маркетинг как эффективный путь к энергосбережению: теоретический аспект / Д.А. Гатиятуллина // [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/energeticheskiy-marketing-kak-effektivnyy-put-k-energoberezhениyu-teoreticheskiy-aspekt>

Ніколайчук О.А., к.е.н.,
ст. викладач кафедри економіки та підприємництва
Воронкова А.В., студентка,
КЕІ ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ LEAN PRODUCTION В РІЗНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

На теперішній час спостерігається досить жорстка конкурентна боротьба на внутрішніх та зовнішніх ринках продукції, що спонукає підприємців до впровадження нововведень в усіх ланках одного складного “механізму” – підприємства. Способи досягнення найкращих результатів при цьому можуть бути різноманітними, одним з яких є застосування концепцій управління.

Досить недавно в обігу з’явилась і почала набувати широкого застосування концепція бережливого, або ощадливого виробництва (lean production). Вона сфокусована на усуненні втрат і непродуктивних витрат. Крім того, вона є більш теоретичною та виступає у ролі певної філософії на підприємстві.

Дослідженням даної концепції займалися різні науковці, такі як Джордж Л. Майкл, Левінсон В.А., Рерік Р.А., Дональд В.Б., Теппінг Д., Луйстер Т., Шукер Т., Хаммер М., Чампі Дж., Адлер Ю.П., Шпер В.Л., Вумек Д., Джонс Д.Т., Фомічов С.К., Старостіна А.О., Скрябіна Н.І., Фейгенсон Н.Б., Мацкевич І.С., Липецька М.С. та інші.

Концепція “lean production” впроваджується за допомогою різних консультантів, які є інститутами, академіями і ін. Так, міжнародний інститут LEI (lean enterprise institute) є одним з головних стейкхолдерів концепції LP. LEI проводить і фінансує різні навчальні заходи по всьому світу: воркшопи та семінари для топ-менеджменту, онлайн консультування і тренінги. Інститут LEI є одним із засновників міжнародної мережі поширення ідей lean LGN (Lean Global Network), представники якої знаходяться в 18 країнах світу. Два інших головних представника LGN: Lean Enterprise Academy у Великобританії і Lean

Institute Brasil - у Бразилії. Перераховані 3 інститути несуть відповідальність за лідерство, за розробку нових продуктів і за організацію заходів з тематики бережливого виробництва на міжнародному рівні. На сьогоднішній день LGN включає в себе все більше число некомерційних організацій, що займаються розвитком бережливого виробництва в усьому світі. Всі члени LGN є повністю незалежними, але активно взаємодіють один з одним на регулярній основі. Вони пропонують широкий спектр послуг по всьому світу, в тому числі переклади LEI книг, проведення конференцій, навчання представників промислових компаній та ін. [1].

Асоціація виробничої переваги AME (The Association for Manufacturing Excellence) є провідною некомерційною організацією в США для обміну знаннями в області реалізації методів LP, що включає в себе більше 5000 компаній. AME проводить навчання менеджерів вищої ланки, тематичні форуми, семінари та практикуми, а також регіональні щорічні конференції [1].

Лін-філософія має зв'язок з багатьма іншими концепціями та безпосередньо включає в себе певний їх набір, який може варіюватись в залежності від сфери діяльності підприємства, особливостей застосування в різних країнах та ін. (табл. 1).

Порівняльна оцінка особливостей впровадження концепції LP в різних країнах світу показала наявність використання спільних інструментів в більшості з них, зокрема Just-in-time та TQM. Однак існують і певні відмінності розвитку lean production у різних країнах, в тому числі застосування специфічних характерних лише для окремої країни інструментів. Так, США активно використовує lean production + six sigma, яка не має поширення в інших країнах. Особливу роль в американських компаніях займає стандартизація праці і безпека.

В Японії дуже активно застосовуються гуртки якості. Також робиться акцент на розвитку співробітників та залученні персоналу в процес постійного удосконалення підприємства.

Особливості використання та розвитку lean production у різних країнах

Країна	Особливості	Використовувані інструменти	Провідні підприємства, які застосовують LP
1	2	3	4
Японія	Комплексний підхід до розвитку бережливого виробництва на підприємствах, залучення персоналу	kaizen, kanban, handling circles, visual management, standardize work, TPM, система 5S, just-in-time, TQM	Toyota Motor Corporation, Honda Motor Co., Ltd., Sony Corporation, Suzuki Motor Corporation, Japan Tobacco Inc.
США	Власна трансформована концепція бережливого виробництва – “lean manufacturing”, що охоплює всі функціональні сфери бізнесу: менеджмент, маркетинг, інформаційні технології і т.д.	pull system, visual management, standardize work and safety, kaizen, lean production+six sigma	The Boeing Company, Ford Motor Company, General Electric Company, Alcoa Inc., Xerox Corporation, Crandon Corporation, The Milwaukee Journal Sentinel
Німеччина	Власні інструменти, засновані на класичних або ряді класичних інструментів концепції	just-in-time, just-in-sequence delivery to production lines, flow-charts, schedules emergency plans per business/customer, visual management, standardize work and safety	Hellmann East Europe, GmbH & Co. KG
Канада	Найбільш вузький підхід до бережливого виробництва	just-in-time	Chrysler Canada, Ford Motor Company of Canada, General Motors Canada, Honda Canada, Toyota Canada
Китай	Комплексний підхід із застосуванням власних методів по скороченню часу переналадження обладнання. Відсутність турботи про персонал	just-in-time, kaizen, kanban, handling circles, visual management, standardize work, TPM, система 5S, TQM, SMED	Lenovo Group Limited, Metso Oyj, Ingersoll Rand, Suntory Holdings Limited, Covidien plc
Швеція	Акцент на якості товарів, турбота про навколишнє середовище, стандартизація процесів	TPM, ISO, just-in-time, kaizen, standardize work and safety	Volvo Personvagnar AB, Scania AB
Бразилія	Прагнення до ритмічної роботи, особлива увагу до якості товару і швидкості обслуговування клієнтів	just-in-time, kaizen, ISO, TQM, quality self-certification system for supplier performance, co-design, minerization	Fiat Automoveis S.A.
Словенія	Акцент на якості товару, часі циклу, стандартизації процесів виробництва	just-in-time, kanban, visual management, standardize work, система 5S, TQM	Unior, Iskra Asing

1	2	3	4
Росія	Стандартизація процесів виробництва	kaizen, kanban, push flow, TPM, система 5S, VSM, visual control, standardization, just-in-time, TQM	Група ГАЗ, Сбербанк, Росатом, КамАЗ, Русал, УралАЗ, Статус, Grand Gift, ЕвразХолдинг, Еврохим, Вертолётъ России, КУМЗ, Sollers
Україна	Початкові етапи до застосування комплексного підходу у бережливому виробництві	TPM, система 5S, SMED, kaizen, visual management	Метінвест, Гідросила, АвтоКрАЗ, Червона Зірка, Луганськтепловоз, Агро-Союз, Новочеркаський електровозобудівний завод, Артеріум, Панда, Крафт Фудз Україна

Джерело: узагальнено авторами на основі [2-4]

Німеччина використовує власні інструменти, які побудовані на класичних концепціях вже існуючих: just-in-sequence delivery to production lines, flow-charts, schedules emergency plans per business/customer.

Китайські підприємства в більшій мірі зорієнтовані на використання Kaizen, системи менеджмента якості, SMED, Kanban.

Підприємства Бразилії мають власну систему роботи з постачальниками, що включає чотири складових (якість, конкурентоспроможність, час виходу на ринок, обслуговування) та реалізується, базуючись на інструментах LP.

Таким чином, порівняльний аналіз особливостей використання концепції LP дає змогу стверджувати, що застосування тих чи інших інструментів залежить від потреб конкретної компанії. Більш комплексні підходи щодо бережливого виробництва характерні для найбільш розвинутих країн: Японії, США, Китаю, Німеччини.

На вітчизняних підприємствах лише починає проявлятися інтерес до можливостей підвищення конкурентоспроможності та модернізації виробництва на основі ощадливого виробництва. Однак в умовах існуючої економічної кризи в Україні впровадження концепції LP на сучасних підприємствах є обов'язковою умовою їх функціонування, що дозволить досягнути високих виробничих та фінансових показників.

Досвід американських та інших західних фірм, які перейняли систему ощадливого виробництва у японців та отримали при цьому високі результати, свідчить про універсальність цієї концепції для усього світу. Безумовно, ментальність є впливовим чинником у діяльності будь-яких фірм, розташованих у різних куточках світу. Але вмiле застосування певного алгоритму дій (в нашому випадку – це lean production) завжди є однаковим для всіх, лише з різним проміжком часу на отримання кінцевого результату.

Література:

1. Фейгенсон Н.Б. Бережливое производство и системы менеджмента качества: серия докладов (зеленых книг) в рамках проекта «Промышленный и технологический форсайт Российской Федерации» / Н.Б. Фейгенсон, И.С. Мацкевич, М.С. Липецкая; Фонд «Центр стратегических разработок «Северо-Запад» – СПб., 2012. – Вып. 1. – 71 с.
2. Сафронова К. О. Особенности применения концепции «Бережливое производство» в компаниях различных сфер деятельности и национальностях (различных странах) / К.О. Сафронова // Экономика и предпринимательство. - 2012. - № 5. - С. 431-435.
3. Карасев Д.А. Сравнительная характеристика подходов к концепции бережливого производства / Д. А. Карасев, Т. А. Щерба // Вестник молодежной науки. – 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnaya-harakteristika-podhodov-k-kontseptsii-berezhlivogo-proizvodstva>
4. Наугольнова И.А. Отечественный и зарубежный опыт применения системы бережливого производства на промышленных предприятиях / И.А. Наугольнова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2014. – №170. – С. 95-99.

Ніконенко У.М., к.е.н., доцент,
*доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку
і оподаткування Української академії друкарства*

Дужий Ю.Г., магістрант
Української академії друкарства

Ботош О.Ф., магістрант
Української академії друкарства

ФІНАНSOVA ДІАГНОСТИКА В СИСТЕМІ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Ускладнення характеру діяльності підприємства в сучасних умовах висуває нові вимоги до управління, до методів дослідження й оцінки результатів його діяльності. Розробка нових рішень теоретичного та прикладного характеру потрібна для забезпечення високої ефективності аналітичної й управлінської діяльності підприємств в ринкових умовах. Саме тому в даний час склалися об'єктивні передумови для застосування в системі управління діяльністю підприємств такого інструмента як фінансова діагностика, який дозволяє проводити детальне дослідження діяльності підприємства та служить базою для обґрунтування ефективних управлінських рішень.

Фінансова діагностика передбачає визначення поточного стану підприємства та динаміки його змін, можливих шляхів вирішення виявлених проблем за допомогою розрахунків, оцінки та інтерпретації комплексу фінансових показників. Джерелами інформації для діагностики фінансового стану підприємства є фінансова звітність підприємства, а також статистична та оперативна звітність, нормативна інформація, інформація про технічну підготовку виробництва, висновки експертів, результати різних опитувань тощо.

Проведення фінансової діагностики спрямовано на вирішення наступних завдань: визначення стану підприємства на момент дослідження, виявлення тенденцій і закономірностей у розвитку підприємства за досліджуваний період, визначення “вузьких місць”, що негативно впливають на фінансовий стан підприємства, виявлення резервів, які підприємство може використовувати для поліпшення фінансового стану, розробка організаційно-технічних заходів щодо поліпшення досліджуваних показників [1, с.7].

В сучасних умовах господарювання питання діагностики економіко-фінансової діяльності набуває особливо важливого значення для всіх ланок господарської системи. Адже, без точної оцінки та аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства неможливо визначити ефективні шляхи його подальшого розвитку. Знання стану підприємницької діяльності важливе як для управлінського апарату даного підприємства, так і для його акціонерів, банківських установ, фінансових служб, територіальних органів управління, фіскальних органів тощо.

Аналізуючи публікації за темою діагностики фінансового стану підприємства, слід відзначити значне збільшення їх чисельності за останні роки, що підтверджує надзвичайну актуальність теми, обраної для дослідження. У працях В. Лук'янової, О. Гетьмана, О. Сметанюк, Ю. Копчака, В. Москаленко, О. Пластуна та інших науковців розглядається сутність та різноманітні методи діагностики фінансового стану підприємства. Методичні підходи, принципи та методи діагностики розглядаються у працях С. Приймака, С. Черниша. Разом з тим, аналіз наукових публікацій дозволяє констатувати той факт, що у більшості робіт розглядаються лише окремі аспекти діагностики, яку часто визначають лише як напрям економічного аналізу, що значно зменшує її значення та обмежує сферу застосування. Дослідження діагностики фінансового стану як основного індикатора рівня економічної безпеки підприємства й зумовило вибір теми дослідження.

Діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства є головним методом забезпечення прибуткової діяльності підприємства. На основі

отриманих результатів діагностики керівники різних рівнів приймають управлінські рішення, а також проводиться реструктуризація підприємства з метою пристосування діяльності підприємства до умов навколишнього економічного, політичного, соціального середовища для забезпечення оптимальних результатів діяльності підприємства.

Досить часто необхідність проведення фінансової діагностики пояснюється наближенням чи перебуванням підприємства у кризовому фінансовому стані.

Фінансові кризи характеризують протиріччя в стані фінансової системи чи фінансових можливостях фірми. Це кризи грошового вираження економічних процесів. Неплатоспроможність виступає основною ознакою фінансової кризи в будь-якій соціально-економічній системі.

В зв'язку з тим, що підприємство під час здійснення фінансово-господарської діяльності може перебувати на різних етапах економічного розвитку, знаходитися на стадії виникнення перших ознак кризи чи в умовах всеохоплюючої фінансової кризи (банкрутства), в кожному конкретному випадку доцільним є використання різних критеріїв оцінки фінансового стану підприємства, що відображається на структурі та кількості досліджуваних явищ і процесів. Вирішення більшості представлених проблем можливе за умови проведення фінансової діагностики підприємства.

Фінансова діагностика дозволяє ефективно керувати ресурсами підприємства, виявляти тенденції в їх використанні, об'єктивно оцінювати стан підприємства, виявляти фактори і причини досягнутого стану, виявляти резерви покращення економіко-фінансового стану та підвищувати ефективність господарської діяльності, виробляти прогнози розвитку підприємства на найближчу та віддалену перспективу [1, с.9].

Значна увага до аналізу фінансового стану підприємства та його оцінки приділяється ще й тому, що, з одного боку, він є результатом діяльності підприємства, свідчить про досягнення, а з другого – виявляє передумови розвитку підприємства.

Фінансова діагностика повинна включати такі етапи [2, с.117]:

1. Спостереження і збір інформації про об'єкт дослідження. Джерелом такої інформації може бути бухгалтерська і статистична звітність, інформація про тенденції розвитку галузі, діяльності галузі підприємства й економіки в цілому, динаміку ринку сировини, засобів виробництва і продукції підприємства.

2. Первинне опрацювання інформації. Кожен зацікавлений аналітик, у міру нагромадження доступної йому інформації, знань і освоєння методології фінансової діагностики визначає фінансові показники й коефіцієнти, які характеризують фінансовий стан.

3. Вироблення гіпотез. Визначені показники порівнюються з показниками подібних типових підприємств. При цьому важливе місце відводиться досвіду й інформованості про економічний стан підприємства. Оцінюється ймовірність труднощів, які можуть виникнути на підприємстві найближчим часом чи у більш віддалений період.

4. Вибір найвірогідніших гіпотез і висновки щодо тенденцій розвитку підприємства.

Різновидами аналітичних процедур, які можна вважати діагностикою є: визначення системи показників; проведення розрахунків, анкетування; обробка отриманих показників та результатів анкетування; заповнення аналітичних таблиць; встановлення причин, що зумовили зміну об'єкта аналізу; формування вихідної (результатної) інформації [3].

Критеріями прийняття фінансових рішень у фінансовій діагностиці виступають показники діагностики фінансового стану. Існує певна класифікація фінансових показників з погляду різних користувачів інформації. Зокрема, менеджери аналізують звітність за напрямками виробничої діяльності, управління ресурсами, доходності; власники – прибутковість, розподіл прибутку, ринкові показники; позичальники – ліквідність, фінансовий леверідж, обслуговування боргу [4].

На сьогоднішній день в економічній літературі, як навчальній, так і науковій, а також навіть в нормативній літературі, немає єдності стосовно назв окремих фінансових коефіцієнтів, методики їх розрахунку, крім цього, різними авторами наводяться дещо відмінні нормативні значення деяких фінансових показників. Та незважаючи на вказані невідповідності, в цілому наукову проблему коефіцієнтного аналізу діагностики фінансового стану можна вважати методологічно вирішеною. Проте швидкі зміни зовнішнього середовища, різні умови функціонування підприємств, галузеві особливості та інші фактори є тими чинниками, які й надалі зумовлюватимуть наявність різних трактувань фінансових коефіцієнтів та появу нових показників.

Поряд з удосконаленням методів і моделей фінансової діагностики, пильної уваги науковців потребує і удосконалення організації фінансової діагностики на підприємствах, розподіл компетенцій, функціональних обов'язків і відповідальності працівників. Подальші напрацювання в цьому напрямку сприятимуть не тільки розвитку фінансової діагностики в теоретичному і практичному аспектах, а й прийняттю високоефективних фінансових та інших управлінських рішень.

Література:

1. Нестеренко Ж.К. Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства [Навч. посіб.] / Ж.К. Нестеренко, А.В. Череп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 122 с.
2. Гетьман О.О. Економічна діагностика: навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
3. Кость Я.О. Місце фінансової діагностики в системі фінансового менеджменту підприємства / Я.О. Кость // Наука й економіка. – 2010. – №2. – С.55-63.
4. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування: моногр. / І.В. Кривов'язюк. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 260 с.

Новик І.В., ст. викладач

кафедри фінансово – економічної безпеки, обліку і оподаткування

Української академії друкарства

Ковалів М., студент групи Бм-б1

Українська академія друкарства

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання перед суб'єктами економічних відносин надзвичайно гостро постає питання ефективного управління господарською діяльністю та максимально ефективного використання наявних ресурсів.

Процес управління оборотними активами є складовою загальної фінансової стратегії підприємства. Ефективне управління оборотним капіталом підприємства передбачає не тільки пошук і залучення додаткових джерел фінансування, а й раціональне їх розміщення в поточних активах підприємства [1].

Управління дебіторською заборгованістю – це система принципів і методів підготовки та реалізації управлінських рішень, що приймаються на різних стадіях формування, погашення дебіторської заборгованості й забезпечують досягнення цілей діяльності підприємства [4].

Основні етапи формування системи управління дебіторською заборгованістю:

- 1) створення комісії з управління дебіторською заборгованістю;
- 2) проведення постійного моніторингу дебіторської заборгованості підприємства;
- 3) аналіз дебіторської заборгованості підприємства;
- 4) розробка плану управління дебіторською заборгованістю;
- 5) визначення допустимої величини портфеля дебіторської заборгованості на основі прогнозованого обсягу реалізації;

- 6) формування принципів кредитної політики та умов кредитування на основі диференціації покупців за рівнем кредитоспроможності;
- 7) вибір форм розрахунків за товарним кредитом;
- 8) забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості;
- 9) побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасною оплатою дебіторської заборгованості [5].

Використання в процесі управління господарськими суб'єктами достовірної та повної інформації про рух грошових коштів підвищує якість управлінських рішень, позитивно впливає на поточний та прогнозний фінансовий стан підприємства.

Для підвищення ефективності управління грошовими коштами необхідно прискорити інкасацію дебіторської заборгованості. Це можна провести шляхом надання покупцям грошових знижок при придбанні значного обсягу товару та надання знижок за умови оплати його поставки в строки передбачені договором. Це дозволить запобігти завищенню оцінки активів та доходів підприємства [3].

Щоб здійснювати процес виробництва, підприємство повинно мати необхідні запаси сировини, матеріалів, палива, будматеріалів, запасних частин, інших виробничих запасів. Отже, запаси є вагомою частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності.

Основні шляхи вирішення проблем обліку запасів:

проблему, щодо людського фактору під час обліку запасів можна вирішити максимально допустимою автоматизацією даного процесу щоб звести втручання людини до мінімуму;

постачальники повинні нести відповідальність згідно законодавства за поставку недоброякісної сировини та запасних частин;

проблему оцінки вибуття виробничих запасів не можна повністю усунути, але можна звести її до мінімуму. Для цього необхідно закуповувати

таку кількість запасів, яку можна використати за відносно короткий період часу, що призведе до незначного коливання вартості під час вибуття і надходження;

проблематику надлишкових запасів вирішують шляхом проведення визначень нормативів виробничих запасів [2].

Література:

1. Гриневич Т.В. Актуальні питання управління оборотними активами в сучасних умовах господарювання / Т.В. Гриневич // Актуальні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю: матеріали I Всеукр. наук. - практ. конф. молодих науковців (18 грудня 2009 р). / відп. ред. З.В. Герасимчук. – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2009. – 428 с.

2. Жак М.А. Облік і контроль запасів / М.А. Жак // Актуальні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю.-- Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2009. – с. 134-136

3. Мельничук О.В. Вдосконалення обліково – аналітичного забезпечення потреб управління грошовими коштами / О.В. Мельничук // Актуальні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю.-- Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2009. – с. 251-253

4. Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю торговельного підприємства: дисертація на здобуття наук. ступеня канд.. екон. наук: спец. 08.00.04—економіка та управління підприємствами / Н.М.Новікова.—Київ, 2008.—200 с.

5. Чорненька О.Б. Основні етапи формування системи управління дебіторською заборгованістю // О.Б. Чорненька, О. Гальчак // Формування стратегії соціально – економічного розвитку підприємницьких структур в Україні: Мат. II Всеукраїн. наук.-практ. конф. (23-25 листоп. 2016 р., м. Львів) / упоряд. А.М.Штангрет.—Львів: Укр. акад. друкарства, 2016.—232 с.

Носач Н.М., аспірант
*кафедри фінансів, аналізу та страхування,
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

ДОХІД ВІД ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

Вагомою умовою забезпечення сталого розвитку національної економіки є всебічна модернізація та здійснення комерційної діяльності на інноваційних засадах. Інноваційний розвиток забезпечує здорове конкурентне середовище та потребує належного управлінського супроводу всіх бізнес-процесів торговельного підприємства.

На особливу увагу апарату менеджменту заслуговує процес реалізації товарів, який спрямований на виконання, перш за все, соціальної функції, тобто забезпечення населення необхідними товарами з високою якістю обслуговування, і пов'язаний з отриманням доходу від основної діяльності торговельного підприємства. Слід зазначити, що дохід від реалізації товарів та наданих послуг є основним кількісним показником, який дозволяє оцінити роботу торговельного підприємства та визначити фінансовий результат. З огляду на це актуальності набуває уточнення сутності доходу від основної діяльності торговельного підприємства як об'єкта управління.

Дослідження довели, що і по нині не дивлячись на те, що поняття «дохід» зазначено у ряді нормативно-правових актів, з'ясування економічної сутності цієї категорії, розпочате ще за часів формування наукової думки меркантилістів та фізіократів, залишається предметом широких дискусій.

Так, відповідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», поняття «дохід» розкривається з позиції збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників [1]. Схоже визначення наводиться в П(С)БО 15 «Дохід» [2],

але з акцентом на необхідність оцінки даного об'єкту обліку. В той же час згідно ПКУ дохід визначається як «будь-який дохід, отриманий резидентами або нерезидентами, у тому числі від будь-яких видів їх діяльності на території України (включаючи виплату (нарахування) винагороди іноземними роботодавцями), її континентальному шельфі, у виключній (морській) економічній зоні...» [3]

У міжнародній практиці бухгалтерське визначення доходу розкриває МСБО 18 «Дохід», де зазначається, що «дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу» [4]. Однак, з 01.01.2018р. вказаний стандарт обліку, а відповідно, і надане визначення втрачає чинність у зв'язку із набуттям чинності єдиного універсального стандарту МСФЗ 15 «Виручка за контрактами з клієнтами». Даний стандарт вносить низку коректив, що полягають у скасуванні певних термінів, зокрема – «валове» в контексті надходження вигід та «в ході звичайної діяльності», та уточненні щодо збільшення економічних вигід «у формі надходження або приросту активів або зменшення зобов'язань», та визначає виручку як дохід в ході звичайної діяльності» [4].

Вважаємо, що надане визначення практично ототожнює виручку від реалізації товарів із доходом від звичайної діяльності торговельного підприємства, але це не є правильним, оскільки виручка від реалізації товарів є доходом від основної діяльності, але не від звичайної. Крім того, на думку Прохар Н.В., і ми цілком з нею згодні, «тотожність доходу і виручки є можливою не на всіх торговельних підприємствах, а тільки на підприємствах роздрібною торгівлі через співпадання переходу юридичного права власності на товари і отримання за них грошових коштів від покупців» [5]

Аналіз наукової літератури з проблем визначення сутності доходу від основної діяльності торговельного підприємства як об'єкта управління довів, що за економічним змістом категорія «доходи» значно складніша і найбільш

повно розкривається з точки зору бухгалтерського обліку та дотримання його принципів.

У наукових дослідженнях В.Д. Кубік відмічає, що у вітчизняній практиці категорія «дохід» значить «надходження економічних вигод, що нараховані і підлягають отриманню або отримані в результаті виробничо-фінансової та комерційної діяльності підприємства» [6, с. 61]. Макарук Ф.Ф. під доходом розуміє «надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику» [7, с. 239]. Зауважимо, що у попередніх двох трактуваннях категорії «доходи» не відзначено зміну зобов'язань підприємства, що порушує зміст предмету дослідження з позиції бухгалтерського обліку. За словами О.В. Павелко дохід розглядає як «надходження економічних вигод у вигляді грошових коштів або матеріальних цінностей за одиницю часу, що одержані внаслідок реалізації продукції чи продажу товарів, виконання робіт або надання послуг» [8, с. 167]. Вважаємо, що надане визначення доходу ідентифікує його як виручку від реалізації товарів або наданих послуг, а змістовне навантаження доходу є значно ширшим, оскільки передбачає не тільки збільшення економічних вигод внаслідок реалізації продукції (товарів).

Найбільш вдало з позиції бухгалтерського обліку трактують визначення доходу Ю.В. Панченкова та О.Г. Зеленіна, які зазначають, що це «надходження активів суб'єкта господарювання або погашення його кредиторської заборгованості (або поєднання того й іншого) внаслідок постачання або виробництва товарів, надання послуг або інших операцій, що становлять його основну діяльність» [9, с. 244].

Враховуючи вищевикладене вважаємо за доцільне уточнити поняття «дохід від основної діяльності торговельного підприємства», і в контексті трактування його як об'єкта управління з позиції організації бухгалтерського обліку визначати як вартісну оцінку отриманої економічної вигоди внаслідок

надходження фактичних (потенційних) грошових коштів за реалізовані товари (послуги), матеріальних та нематеріальних активів або зменшення поточних зобов'язань в процесі здійснення основної діяльності суб'єкта господарювання за певний період часу.

Література:

1. [Національне положення \(стандарт\) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»](#), затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», , затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. № 290 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://afo.com.ua/uk/news/2-general-assessment/1190-mizhnarodni-standarty-finansovoyi-zvitnosti-msfz-vklyuchayuchy-mizhnarodni-standarty-bukhhalterskoho-obliku-msbo-pereklad-ukrayinskoyu-movoyu-zrazka-2016-roku-vid-ministerstva-finansiv-ukrayiny>

5. Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: [монографія] / Н.В. Прохар, Ю.О. Ночовна. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 257с.

6. [Кубік В. Д.](#) Проблеми обліку доходів на підприємстві у світлі застосування національних і міжнародних стандартів обліку / В. Д. Кубік // [Вісник Одеського національного університету. Економіка](#). – 2013. – Т. 18, Вип. 3(2). – С. 60-63.

7. [Макарук Ф. Ф.](#) Облік доходів основної операційної діяльності ринків: організаційний аспект / Ф. Ф. Макарук // [Економічні науки. Серія : Облік і фінанси.](#) - 2010. - Вип. 7(2). - С. 236-245.

8. Павелко О.В. Доходи і витрати основної діяльності будівельних підприємств у системі обліку та контролю: Монографія / О.В. Павелко. – Рівне: НУВГП, 2012. – 236 с.

9. Панченкова Ю.В., Зеленська О.Г. Економічна сутність доходів основної діяльності промислового підприємства / Ю. В.Панченкова, О. Г. Зеленська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 239-248.

Оліховська М.В., к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту організацій

Львівського інституту МАУП

Станасюк Н.С., к.е.н.,

докторант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва

Національний університет «Львівська політехніка»

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ : ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Засновник теорії кластерів професор Гарвардської бізнес-школи М.Портер визначає кластер як мережу постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозв'язаних в процесі створення додаткової вартості. Цей підхід ґрунтується на обліку позитивних синергетичних ефектів регіональної агломерації, тобто близькості споживача і виробника, мережевих ефектах і дифузії знань і умінь за рахунок міграції персоналу і виділення бізнесу. Відсутні межі між секторами і видами діяльності, і усі вони розглядаються в взаємозв'язку [7, с. 14].

Поняття кластера в науковий обіг було введено американським вченим

Майклом Портером в його фундаментальні праці “Конкурентні переваги країн” (1990), яке виникло на основі системного дослідження інформації про діяльність успішних американських і європейських корпорацій.

Подібне визначення кластерів, дає Лоурен З.Янг, що пише: «Кластери фірм - це групи компаній розташованих поруч. В окремих випадках такі зосередження утворюють групи компаній, які належать до однієї й той самій галузі»[18, с.4]. До загальних характерних ознак кластерів, крім тих, що названо, Лоурен Янг відносить також розташування компаній поблизу більших дослідницьких університетів; формування їх переважно з невеликих приватних компаній; наявність досвіду роботи співробітників у багатьох фірмах.

Ще один американець, Вольфганг Прайс пише: «Створення кластерів і впровадження кластерної моделі об'єднання підприємств є спосіб відновлення довіри між урядом і бізнесом, а також трансформація ізольованих фірм у підприємницьке співтовариство»[8, с.7] .

Практика останніх десятиріч свідчить про високий рівень кластеризації економічної діяльності країн світу. Не даремно Е.Тоффлер назвав кластеризацію третьою хвилею ХХІ ст., адже саме кластерна інтеграція сприяла впровадженню інновацій і призвела до підвищення конкурентоспроможності багатьох країн.

Наприклад Е. Бергман і Е. Фезер визначають промислові кластери як об'єднання фірм і галузей за різними аспектами спільної діяльності, наприклад, за географічним положенням, джерелами інновацій, постачальниками, ресурсами і т.п. Регіональні промислові кластери, на їх думку, - це промислові кластери, що сконцентровані географічно в межах окремого регіону [8].

Наприклад Е. Бергман і Е. Фезер визначають промислові кластери як об'єднання фірм і галузей за різними аспектами спільної діяльності, наприклад, за географічним положенням, джерелами інновацій, постачальниками, ресурсами і т.п. Регіональні промислові кластери, на їх думку, - це промислові кластери, що сконцентровані географічно в межах окремого регіону [8].

Кластери спроможні підвищувати рівень продуктивності діяльності та

економічного зростання. Дослідивши 218 промислових районів, Хендерсон виявив, що розташування підприємства тієї ж галузі на їх території надзвичайно підвищує його продуктивність [24].

Накамура вважає, що кластеризація однозначно позитивно впливає на зростання продуктивності виробництва, роздрібної й гуртової торгівлі в Японії та Великобританії [20]. Аналогічного результату досліджень досяг Спенсер [22, с. 17], який вказав, що регіони з більшим відсотком зайнятості в кластерах досягають кращих економічних показників (рівня доходів, показників зайнятості) ніж регіони, в яких кластерна зайнятість низька. Основні характеристики та чинники кластерної проблематики, що були подані у працях американського вченого Майкла Портера нами узагальнені та подані у таблиці.

Таблиця

Основні характеристики та чинники кластерної проблематики, подані у працях американського вченого Майкла Портера*

Характеристика кластеризації	Чинники досягнення ефекту кластеризації
Кластери підвищують продуктивність підприємств у тій місцевості, де їх створено	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Кращий доступ до робочої сили та постачальників; ✓ Доступ до спеціалізованої інформації; ✓ Доповнюваність продуктів, які внаслідок цього стають привабливішими для споживачів; ✓ Доступ до інституцій та суспільних товарів; ✓ Краща мотивація керівників, які хочуть здобути повагу місцевих колег; ✓ Задоволення вимог ринку у регулярних постачаннях товарів і послуг, що виробляються у рамках підприємств кластера і відповідають найсучаснішим вимогам якості.
Кластери збільшують темпи інновацій і визначають їх напрямок, тому створюють фундамент для майбутнього економічного зростання.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Краще бачення розуміння ринку; ✓ Здатність впроваджувати швидкі зміни та достатня гнучкість; ✓ Нижча ціна експерименту; ✓ Забезпечення навчання персоналу, дослідження ринку, а також логістичні і технологічні дослідження;

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Тиск конкурентів та інших виробників кластеру.
<p>Кластери стимулюють створення нових підприємств, а ця обставина сприяє збільшенню та посиленню кластеру.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Помітніші ніші для нових підприємств; ✓ Охоплення нових ринків збуту продукції на основі активної маркетингової діяльності і політики інновацій. ✓ Наявність необхідної сировини, комплектуючих частин та робочої сили; ✓ Створення нового бізнесу є частиною позитивного ланцюжка зворотного зв'язку; ✓ Досягнення стійких контактів з фінансовими і кредитними установами на основі сформованого іміджу кластера.

**Джерело: узагальнено та побудовано авторами за [1-6, 9-17, 19, 21, 23].*

Застосування кластерного підходу передбачає формування кластерів на певних територіях з підприємств, що виконують різні функції, але об'єднані одним технологічним процесом, результатом якого є кінцевий продукт, створений зусиллями всіх учасників процесу, починаючи з тих, хто займався науковими розробками та підготовкою кадрів, і закінчуючи технологами, пакувальниками та дилерською мережею. Цей підхід засновано на врахуванні позитивних синергетичних ефектів регіональної агломерації, мережевих принципах організації господарського процесу та дифузії знань і вмінь за рахунок міграції персоналу. Крім того, відсутні кордони між секторами та видами діяльності, які, в свою чергу, розглядаються як взаємопов'язані та взаємодоповнюючі.

Основна мета кластера - підвищити внутрішню та міжнародну конкурентоздатність його членів за рахунок комерційного і некомерційного співробітництва, наукових досліджень та інновації, освіти, навчання і заходів політики підтримки. Крім того, "...багато кластерів включають органи влади та інші установи - такі, як університети, центри стандартизації, торговельні асоціації, які забезпечують утворення, спеціалізоване перенавчання, інформацію, дослідження та технічну підтримку".

Серед усіх переваг кластерного підходу, найбільш важливим є доступ до

інновацій, знань, та «ноу-хау». В економіці на основі знань, яка визначається наукомісткими традиційними галузями та галузями, що виникають, - компанії шукають свою основну конкурентну перевагу в ідеях і талановитих кадрах, якої вимагає географічна близькість до кваліфікованих колег, найкращих постачальників, оцінюючих споживачів, висококваліфікованих людських ресурсів, досліджень та інструментів розвитку, а також лідерів галузі. Спеціальні знання галузі та «ноу-хау» акумулюються та розповсюджуються через підприємницькі сфери та інноваційні компанії. Кластерний підхід швидше дає компаніям інформацію про переваги в технологіях та зміни у вигодах покупців та споживачів. Не випадково, він зменшує витрати на транзакції.

Проблеми розвитку кластерів:

- недостатня якість і доступність транспортної та інженерної інфраструктури;

- недостатній рівень організаційного розвитку кластера, включаючи відсутність практики стратегічного планування розвитку кластера, відсутність системи ефективних інформаційних комунікацій між учасниками кластера;

- обмежений доступ до закордонних ринків.

Отже, слід зауважити, що створення кластерів багато в чому залежить не лише від державних заходів, але і від самих підприємств, від їх зацікавленості в ефективнішій діяльності.

Малі інноваційні підприємства також можуть співпрацювати один з одним на взаємовигідній основі, використовуючи досвід розвинутих країн світу. Особливо важливим видається обмін досвідом між ними в пошуку необхідних ресурсів, в комерціалізації інновацій. Така співпраця виступатиме одним з джерел інформаційного ресурсу.

Для систематизації процесів кластеризації регіональної економіки, перш за все, потрібно прийняти Концепцію кластерної політики, яка, крім цілей, завдань, пріоритетів і напрямів, передбачала би впровадження пілотних

проектів з реалізації заходів кластерної політики на регіональному та муніципальному рівнях.

У зв'язку з цим, вважаємо за необхідне на центральному рівні сформувавши програму пілотних кластерів, до якої увійшов би перелік територіальних кластерів (на конкурсних засадах), які є найважливішими для держави, а також комплекс відповідних заходів щодо державної підтримки кластеризації економіки, серед яких можна виділити такі: надання субвенцій місцевим бюджетам (за умови співфінансування кластерів із обласних бюджетів), встановлення деяких податкових пільг (з урахуванням оцінки виробничого та інноваційного потенціалу територіальних кластерів), стимулювання участі великих підприємств у складі кластерів.

Література:

1. Губені Ю. Е., Оліховська М. В., Оліховський В. Я. Організація аграрного бізнесу: передумови становлення, сучасний стан та перспективи розвитку : монографія / Ю. Е. Губені, М. В. Оліховська, В. Я. Оліховський. – Львів : Ліга-Прес, 2014. – 206 с.

2. Дегтяренко Н. В. Кластерная концепція в инновационном развитии территориально-промышленных комплексов как возможность посткризисного развития / Н. В. Дегтяренко // Модели посткризисного развития стран: анализ и прогноз : Материалы междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых и студентов, (Таллинн, 13-14 мая 2010 г.). - Ин-т экономики и управления ЕСОМОН. - Таллинн, 2010. - С. 111-113.

3. Загородній А.Г. Податки. Оподаткування. Податкове планування: навч. посібник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Л.М. Лучишин, В.Я. Оліховський. – Львів: ЗУКЦ, 2017. – 512 с.

4. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. - 2010. - № 2. - С. 14-23

5. Кулик Р.О. Форми взаємодії великих та малих підприємств в кластерній структурі // Економіка і регіон. - 2008. - №1 (16). - С.41-45

6. Наконечна Т.Ю. Кластеризація як каталізатор економічного розвитку регіонів та підвищення конкурентоспроможності країни [Електронний ресурс] / Т. Ю. Наконечна // Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum^n_re/2010_7_4A4.pdf

7. Портер М. Э. Конкуренция / М.Э. Портер. - М.: Вильямс, 2002. - 496 с.

8. Прайс Вольфганг. Человеческое поведение: фактор в прикладной экономике / Вольфганг Прайс // Перспективные исследования. - 1999. - № 2. - С. 3-16.

9. Презентація Бублик С.Г. та Здіорук С.І. «Концепція стратегії розвитку інтелектуального потенціалу України», Київ, НІСД [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.niss.gov.ua/Table/3006006/ConceptSID.ppt. (23.01.2008 р.).

10. Розвиток інноваційного підприємництва у рамках кластерів як джерело економічного зростання регіону/ Я.П. Квач, Л.П. Борисова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. - № 1. – С. 127-132

11. Семенов В.Ф. Регіональна економіка : навч. посіб. / В.Ф. Семенов - К. : “МП Леся”, 2008. - 596 с.

12. Соколенко С.І. Розвиток територіальної громади на основі кластерної моделі виробництва [Електронний ресурс] / С.І. Соколенко // Режим доступа : <http://ucluster.org/sokolenko/2009/02/rozvytok-terytorialnoj-gromady-na-osnovi-klastemoj-modeli-vyrobnytva/>

13. Створення та функціонування інноваційних кластерів [Електронний ресурс] // Режим доступа : http://old.dkni.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/Stvor_ta...klaster

14. Сучасний бізнес-менеджмент: термінологічний словник-довідник / У. В. Іванюк, М. В. Оліховська, Є. І. Парфенюк, Ю В. Шушкова. – Львів : Вид-во ТОВ «Ліга-Прес», 2017. – 188 с.

15. Територіальні кластери як інструмент підвищення ефективності регіонального управління: зарубіжний досвід // І. Вишлова-Пилева // Матеріали науково-практичного семінару «Кластери як інструменти регіонального розвитку». - 16-20 липня 2012 р. - м. Феодосія. – С. 21-25

16. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности - опыт развития кластеров Финляндии [Электронный ресурс] / П. Филиппов // Режим доступа : <http://subcontract.ru>
17. Шевченко А.В. Щодо державної політики підтримки розвитку інноваційних кластерів у промисловості України. Аналітична записка / А.В. Шевченко [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1069/#_ftnref10.
18. Янг Лоурен Э. Технопарки и кластеры фирм / Э. Лоурен Янг. - К. : ПЕРУ, 1995. - 7 с.
19. Bergman E. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applies [Електронний ресурс] / E. Bergman, E. Feser // Режим доступу : <http://www.rrl.wvu.edu/W ebBook/Bergman -Feser/chapter2 .htm>.
20. Innovation Union Scoreboard - 2011, European Commission [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf.
21. Nakamura R. Agglomeration Effects on Regional Economic Disparities: A Comparison between the UK and Japan / R. Nakamura. - Urban Studies, 2008. - № 45 (9). - P. 1947-1971.
22. Spencer G. Do clusters make a difference? Defining and assessing their economic performance / G. Spencer, T. Vinodrai, M. Gertler, D. Wolfe. - Regional Studies, 2000. - P. 697-715.
23. T.Alslev Christensen, G.zu Kocker, T. ammer-Gamp, M. homsen, K. Iesen Cluster and Network Policy Programmes in Europe [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://files.conferencemanager.dk/medialibrary/f13db635-416d-4cbc-a465-78f2ff8796c6/images/Cluster_policy_programmes_in_Northern_Europe_Article_2_.pdf.
24. Vernon Henderson, J. Marshall's Scale Economies / J. Vernon Henderson // Journal of Urban Economics 53, Department of Economics, Brown University, Providence, RI 02912, USA, 2002. - 28 pp.

Оліховська М.В., к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту організацій

Львівського інституту МАУП

Оліховський В.Я.,

аспірант кафедри обліку та аналізу

Національного університету «Львівська політехніка»

ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ У ВІТЧИЗНЯНОМУ БІЗНЕС-МЕНЕДЖМЕНТІ

Варто зазначити, що застосування кластерного підходу на певних територіях передбачає формування кластерів з підприємств, що виконують різні функції. Вони об'єднані єдиним техніко-виробничим процесом. Сюди входять ті підприємства, що займалися науковою розробкою та підготовкою кадрів, і технологи, пакувальники та дилерська мережа. Особливістю кластерного підходу є те, що він враховує позитивний синергетичний ефект територіальної агломерації, мережевий принцип організації виробничого процесу та дифузії знань і вмінь за рахунок міграції персоналу. При цьому сектора економіки та види діяльності, що є учасниками кластеру розглядаються як взаємопов'язані та взаємодоповнюючі.

Проблема створення кластерів, орієнтування просторового розвитку на кластерну модель є питанням державного значення. Саме державний рівень має необхідний ресурс для проведення попередніх досліджень, зокрема пошуку ефективного співвідношення між промисловістю, сільським господарством і сферою послуг, адже рухатись одночасно в усіх напрямках з однією швидкістю неможливо. Формування кластерів стимулює розвиток промислового потенціалу на інноваційній основі. Тому саме держава має розпочати цю роботу шляхом створення відповідної законодавчої бази з чіткими правилами гри.

В 1998 р. Україна вперше намагалась застосувати концепцію бізнес-кластерів. Ця концепція була абсолютно новою для України в той час. Для того,

щоб покращити концептуальні економічні та методологічні знання про кластери, їхній розвиток та управління, потрібно докласти багато зусиль до популяризації кластерної концепції [13].

Кластери спроможні підвищувати рівень продуктивності діяльності та економічного зростання. Дослідивши 218 промислових районів, економіст Вернон Хендерсон виявив, що розташування підприємства тієї ж галузі на їх території надзвичайно підвищує його продуктивність [24].

Серед усіх переваг кластерного підходу, найбільш важливим є доступ до інновацій, знань, та «ноу-хау». В економіці на основі знань, яка визначається наукомісткими традиційними галузями та галузями, що виникають, - компанії шукають свою основну конкурентну перевагу в ідеях і талановитих кадрах, якої вимагає географічна близькість до кваліфікованих колег, найкращих постачальників, оцінюючих споживачів, висококваліфікованих людських ресурсів, досліджень та інструментів розвитку, а також лідерів галузі. Спеціальні знання галузі та «ноу-хау» акумулюються та розповсюджуються через підприємницькі сфери та інноваційні компанії. Кластерний підхід швидше дає компаніям інформацію про переваги в технологіях та зміни у вигодах покупців та споживачів. Не випадково, він зменшує витрати на транзакції [13].

Виходячи з цього, як основну мету формування кластера варто розглядати підвищення внутрішньої та міжнародної конкурентоздатності її учасників за рахунок комерційного і некомерційного співробітництва, наукових досліджень та інновації, освіти, навчання і заходів політики підтримки. Також доведено, що краще у структуру кластеру включати органи влади та інші установи - такі, як університети, центри стандартизації, торговельні асоціації, що забезпечують утворення, спеціалізоване перенавчання, інформацію, дослідження та технічну підтримку. Ефект від співпраці між учасниками кластеру буде відчутний відразу.

Переваги застосування кластерного підходу для розвитку промислового потенціалу на інноваційній основі можна побачити у наслідках його

впровадження. Схематично це подано нами на рис. 1.

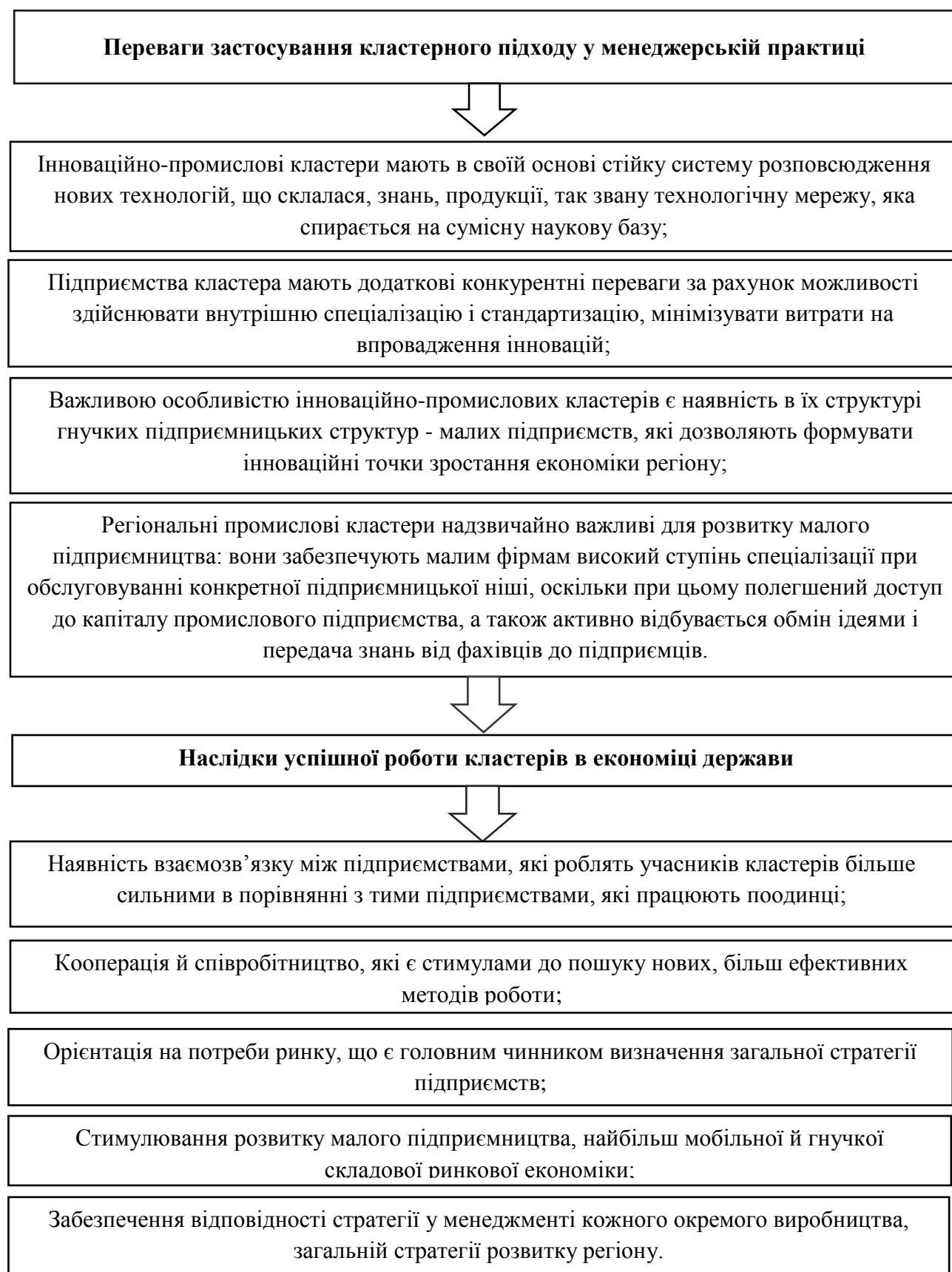


Рис 1. Взаємозв'язок переваг та результатів застосування кластерного підходу для формування ефективного бізнес-менеджменту*

*Власна розробка авторів на основі [1-3, 5-12, 14-16, 18-23.]

Однак, незважаючи на безперечні переваги кластерної побудови економіки для окремої території та для держави в цілому, існують різноманітні перешкоди на цьому шляху, а саме: погана інфраструктура; брак капіталу та кваліфікованої робочої сили; ієрархія кластерів - труднощі для постачальників нижнього рівня; ефект блокування, тобто поодинокі компанії можуть бути більш конкурентними порівняно з кластерними; загроза гіперспеціалізації кластера і надмірна “брендизація”; незацікавленість державних органів влади, нерозуміння вигод від кластерного підходу [4].

Особливістю розвитку кластерів в Україні є відсутність налагоджених ефективних механізмів взаємодії промислових підприємств, науково-дослідних, освітніх організацій та органів державної влади: ключовими партнерами інноваційних підприємств є постачальники обладнання, матеріалів, компонентів або програмного забезпечення, тісні зв'язки з якими підтримують 17,1 % підприємств, а також клієнти або споживачі (9,9%), тоді як співробітництво з державними науково-дослідними інститутами та освітніми установами залишається нерозвиненим - тісні зв'язки з ними підтримують лише 4,7 % та 3,4 % підприємств відповідно [17].

Проте, не дивлячись на труднощі в організації та підтримці з боку держави, у світі створені та успішно функціонують тисячі кластерів у різних галузях економіки. Тут варто пригадати та погодитись з вислівом Бернарда Шоу, що мудрість людей не в їхньому досвіді, а в здатності й бажанні цим досвідом збагатитися.

Одержані нами результати наукового дослідження свідчать про виникнення негативних тенденцій у розвитку та державній підтримці кластеризації в Україні.

Виходячи з цього, ми вважаємо, що основними завданнями держави у забезпеченні формування сприятливих умов для розвитку промислового потенціалу на кластерній основі можуть бути:

✓ зниження або скасування адміністративних стягнень з учасників

кластерів;

✓ надання субсидій, позик чи збільшення видатків на створення нової продукції й технологій;

✓ підвищення ефективності системи професійного навчання та надання консалтингових послуг;

✓ створення промислових парків і технопарків як інфраструктури для розвитку кластерів.

✓ здійснення цільових інвестицій у розвиток інженерної та транспортної інфраструктури, житлове будівництво, що здійснюється з урахуванням завдань розвитку кластерів;

✓ створення фондів впровадження інновацій з обліком можливого комерційного ризику.

Література:

1. Губені Ю. Е., Оліховська М. В., Оліховський В. Я. Організація аграрного бізнесу: передумови становлення, сучасний стан та перспективи розвитку : монографія / Ю. Е. Губені, М. В. Оліховська, В. Я. Оліховський. – Львів : Ліга-Прес, 2014. – 206 с.

2. Дегтяренко Н. В. Кластерная концепція в інноваційному розвитку територіально-промислових комплексів як можливість посткризисного розвитку / Н. В. Дегтяренко // Модели посткризисного розвитку стран: анализ и прогноз : Материалы междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых и студентов, (Таллинн, 13-14 мая 2010 г.). - Ин-т экономики и управления ЕСОМОН. - Таллинн, 2010. - С. 111-113.

3. Загородній А.Г. Податки. Оподаткування. Податкове планування: навч. посібник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Л.М. Лучишин, В.Я. Оліховський. – Львів: ЗУКЦ, 2017. – 512 с.

4. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О. Кузьмін, В. Жежуха // Економіка України. - 2010. - № 2. - С. 14-23

5. Кулик Р.О. Форми взаємодії великих та малих підприємств в кластерній

структурі // Економіка і регіон. - 2008. - №1 (16). - С.41-45

6. Наконечна Т.Ю. Кластеризація як каталізатор економічного розвитку регіонів та підвищення конкурентоспроможності країни [Електронний ресурс] / Т. Ю. Наконечна // Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum^n_re/2010_7_4A4.pdf

7. Портер М. Э. Конкуренция / М.Э. Портер. - М.: Вильямс, 2002. - 496 с.

8. Прайс Вольфганг. Человеческое поведение: фактор в прикладной экономике / Вольфганг Прайс // Перспективные исследования. - 1999. - № 2. - С. 3-16.

9. Презентація Бублик С.Г. та Здіорук С.І. «Концепція стратегії розвитку інтелектуального потенціалу України», Київ, НІСД [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.niss.gov.ua/Table/3006006/ConceptSID.ppt. (23.01.2008 р.).

10. Розвиток інноваційного підприємництва у рамках кластерів як джерело економічного зростання регіону/ Я.П. Квач, Л.П. Борисова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. - № 1. – С. 127-132

11. Семенов В.Ф. Регіональна економіка : навч. посіб. / В.Ф. Семенов - К. : “МП Леся”, 2008. - 596 с.

12. Соколенко С.І. Розвиток територіальної громади на основі кластерної моделі виробництва [Електронний ресурс] / С.І. Соколенко // Режим доступа : <http://ucluster.org/sokolenko/2009/02/rozvytok-terytorialnoj-gromady-na-osnovi-klastemoj-modeli-vyrobnyctva/>

13. Створення та функціонування інноваційних кластерів [Електронний ресурс] // Режим доступа : http://old.dkni.gov.ua/?q=system/files/sites/default/files/images/Stvor_ta...klaster

14. Сучасний бізнес-менеджмент: термінологічний словник-довідник / У. В. Іванюк, М. В. Оліховська, Є. І. Парфенюк, Ю В. Шушкова. – Львів : Вид-во ТОВ «Ліга-Прес», 2017. – 188 с.

15. Територіальні кластери як інструмент підвищення ефективності регіонального управління: зарубіжний досвід // І. Вишлова-Пилева // Матеріали науково-практичного семінару «Кластери як інструменти регіонального

розвитку». - 16-20 липня 2012 р. - м. Феодосія. – С. 21-25

16. Филиппов П. Кластеры конкурентоспособности - опыт развития кластеров Финляндии [Электронный ресурс] / П. Филиппов // Режим доступа : <http://subcontract.ru>

17. Шевченко А.В. Щодо державної політики підтримки розвитку інноваційних кластерів у промисловості України. Аналітична записка / А.В. Шевченко [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1069/#_ftnref10.

18. Янг Лоурен Э. Технопарки и кластеры фирм / Э. Лоурен Янг. - К. : ПЕРУ, 1995. - 7 с.

19. Bergman E. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applies [Електронний ресурс] / E. Bergman, E. Feser // Режим доступу : <http://www.rri.wvu.edu/W ebBook/Bergman -Feser/chapter2 .htm>.

20. Innovation Union Scoreboard - 2011, European Commission [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf.

21. Nakamura R. Agglomeration Effects on Regional Economic Disparities: A Comparison between the UK and Japan / R. Nakamura. - Urban Studies, 2008. - № 45 (9). - P. 1947-1971.

22. Spencer G. Do clusters make a difference? Defining and assessing their economic performance / G. Spencer, T. Vinodrai, M. Gertler, D. Wolfe. - Regional Studies, 2000. - P. 697-715.

23. T.Alslev Christensen, G.zu Kocker, T. ammer-Gamp, M. homsen, K. lesen Cluster and Network Policy Programmes in Europe [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://files.conferencemanager.dk/medialibrary/f13db635-416d-4cbc-a465-78f2ff8796c6/images/Cluster_policy_programmes_in_Northern_Europe_Article_2_.pdf.

24. Vernon Henderson, J. Marshall's Scale Economies / J. Vernon Henderson // Journal of Urban Economics 53, Department of Economics, Brown University, Providence, RI 02912, USA, 2002. - 28 pp.

Островська І.В., студентка

кафедри маркетингу

Національний авіаційний університет

Науковий керівник: Сібрук В.Л., к.е.н., доцент

кафедри маркетингу

Національний авіаційний університет

МАРКЕТИНГ ВІДНОСИН І ЕКОНОМІКА В МЕРЕЖІ

В умовах формування суспільної мережі партнерські відносини стають вирішальним фактором конкурентоспроможності різних економічних систем: продукту, організації та економіки в цілому.

Визначено, такі передумови формування концепції маркетингу партнерських відносин:

1. Посилення конкуренції в результаті процесів глобалізації і як наслідок - перевищення пропозиції товарів (послуг) над попитом.
2. Зміна купівельного поведінки під впливом соціальних, культурних, економічних чинників.
3. Зростання вимог покупців до характеристик товарів.
4. Розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій з використанням таких сервісів як: Інтернет, інтранет, екстранет, мобільний зв'язок, електронна пошта, call-центри та ін., що дозволяє компаніям більш повно задовольняти запити клієнтів (Індивідуалізувати, зменшити витрати на придбання).
5. Стандартизованість і взаємозамінність складно-технічних товарів, що вимагає індивідуального підходу і додаткових послуг, що збільшують споживчу цінність товару.
6. Конвергенція і консолідація галузей, що призвело до створення нових виробничо-збутових партнерств – кластерів товаровиробників.

Також, виявлено ознаки маркетингу партнерських відносин такі як:

- орієнтація на потреби ключових клієнтів;

- встановлення довготривалих відносин з ключовими клієнтами;
- використання телекомунікаційних технологій у взаємовідносинах з клієнтами;
- формування системи управління взаємовідносин з партнерами [1].

Маркетингова мережа об'єднує різних партнерів. Розглянемо типи і форми партнерських відносин. Новими для інституційного середовища країни є такі види партнерств: відносне партнерство і державно-приватне партнерство.

Відносне партнерство – це партнерство з конкурентами в області досягнення загальних цілей, наприклад, в освіті, маркетингових дослідженнях зарубіжних ринків, створення товаропровідних мереж за кордоном та ін.

Державно-приватне партнерство являє інституційний та організаційний альянс між органами державного управління та бізнесом, заснований на спільному фінансуванні проектів, що сприяє узгодженню інтересів держави і бізнесу в економічному розвитку і підвищенні конкурентоспроможності, збільшення інвестиційних ресурсів, вирішення низки завдань національного і регіонального рівня при одночасному зниженні бюджетних витрат. Основними партнерами є: місцева влада, суб'єкти бізнесу, некомерційні організації та міжнародні фонди, що представляють гранти на реалізацію проектів [2].

Отже, теоретичне обґрунтування маркетингу партнерських відносин дозволяє сформулювати сутність цих відносин як нематеріального ресурсу підприємства, встановлює основні умови для забезпечення стратегічної конкурентної переваги підприємства. Таким чином, партнерські відносини є унікальними активами підприємств. Кінцева мета маркетингу партнерських відносин – це створення ділових мереж.

Література:

1. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений / Я. Х. Гордон; перевод с англ. О. Н. Нестеровой. – СПб.: Питер, 2012. – С. 259.
2. Куц С. П. Сравнительный анализ основных концепций теории маркетинга взаимоотношений / С. П. Куц // Вестн. СПб. ун-та. Сер. 8. – 2003. – Вып. 4 (№ 32). – С. 3-25.

Островська І.В., студентка

кафедри маркетингу

Національний авіаційний університет

Науковий керівник: Сібрук В.Л., к.е.н., доцент

кафедри маркетингу

Національний авіаційний університет

**ОЦІНКА ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ДП МА «БОРИСПІЛЬ»**

За останні роки посилення конкуренції відзначено фактично в усьому світі. Конкурентоспроможність дозволяє фірмі вижити в конкурентній боротьбі, особливо, останнім часом. Усі компанії в умовах жорсткої конкурентної боротьби і мінливої ринкової ситуації повинні не тільки концентрувати увагу на внутрішньому середовищі компанії, але і запровадити довгострокову стратегію, яка дозволила б їм встигати за змінами, що відбуваються в зовнішньому середовищі[1].

Сьогодні аеропорт «Бориспіль» є найбільшим міжнародним аеропортом України, який забезпечує близько 65% авіаційних пасажирських перевезень України і є базою для провідних українських авіакомпаній. Аеропорт розташований на перетині багатьох повітряних трас, що поєднують Азію з Європою та Америкою. Близько 50 національних та зарубіжних авіакомпаній здійснюють з «Борисполя» перевезення пасажирів та вантажів за понад 100 регулярними маршрутами.

Досліджено, що в аеропорту ДП МА «Бориспіль» обслуговуються внутрішні та міжнародні, чартерні й регулярні перевізники. Авіакомпанії, що виконують польоти в ДП МА «Бориспіль», представляють всі провідні світові Альянси Авіакомпаній, які виконують рейси, що з'єднують їх базові аеропорти зі столицею України.

Визначено, що основними сильними сторонами аеропорту є можливості льотного поля (ЗПС № 1 дозволяє обслуговувати далекомагістральні рейси); базовий аеропорт для провідних українських компаній; наявні можливості для розширення інфраструктури без суттєвих додаткових витрат; велика частка міжнародних авіаперевезень; наявність мережі трансконтинентальних рейсів.

Досліджено основні показники діяльності аеропорту за останні три роки, які говорять про ріст пасажиропотоку, рейсів, а отже і прибутку.

Проаналізовано фінансово-господарську діяльність державного підприємства та відзначено, що загальна сума активів збільшилася на 702974 тис. грн. або на 1,14% , збільшилась сума виробничих запасів на 37,99% , відбулося збільшення суми дебіторської заборгованості (на 164422 тис. грн. в абсолютному вимірюванні). Підприємство є фінансово стійким та рентабельним.

Таким чином визначені наступні пріоритетні напрямки підвищення конкурентоспроможності ДП МА «Бориспіль» :

- співпраця з авіакомпаніями в частині стимулювання до відкриття нових напрямків польотів та збереження існуючих маршрутів з метою відновлення пасажиропотоку та збільшення частки трансферного пасажиропотоку;
- розвиток інфраструктури для обслуговування трансферних пасажирів;
- впровадження заходів з підвищення рівня обслуговування пасажирів, в першу чергу, в частині надання неавіаційних послуг;
- посилення заходів з підтримання рівня безпеки;
- зниження витрат (cost cutting), в тому числі зниження собівартості послуг;
- наближення до профілю успішних іноземних аеропортів без зростання боргового навантаження (застосування аутсосингу).

Література:

1. Мануйлович Ю.М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства / Ю.М. Мануйлович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 274-282.

Парфенюк Є.І., к.е.н., доц.,

заступник директора з навчально-методичної роботи

Львівського інституту МАУП

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ КРИЗИ

В умовах кризи вітчизняні підприємства формують новий підхід до системи управління взагалі та антикризового зокрема, адже у житті підприємства – кризи або загроза криз є постійним явищем.

Економічна криза представляє собою ситуацію, яка складається з великої кількості фінансово-економічних проблем, а кількість ресурсів для їх розв'язання у фінансових менеджерів обмежена. Господарська діяльність підприємства за таких умов знаходиться під загрозою та є ймовірність настання кризового стану.

Криза є поняттям діалектики, яка поширює свій вплив на фінансовому, економічному і стратегічному рівні і визначається як крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (підприємстві), що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі [2, с. 12].

Криза підприємства є об'єктивним економічним процесом. Кризи неминучі в діяльності будь-якого підприємства і отримують повсюдний прояв. Більше того, криза розглядається не тільки як об'єктивно неминучий, але і як об'єктивно необхідний процес, що несе імпульс інтенсифікації розвитку підприємства. Об'єктивна природа кризи підприємства відображає не тільки закономірність її настання, а й можливість виходу з неї [5, с. 149].

Сутність економічної кризи проявляється у перевиробництві товарів відносно платоспроможного сукупного попиту, в масових банкрутствах фірм, зростанні безробіття та інших соціально-економічних потрясіннях [1, с. 4].

За класифікацією О. О. Терещенка [4, с. 17], кризи підприємств поділяються на такі види: 1) стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху); 2) криза прибутковості (перманентні збитки вихолощують власний капітал, і це призводить до незадовільної структури балансу); 3) криза ліквідності (підприємство є неплатоспроможним через реальну загрозу втрати платоспроможності).

Основні фактори, що обумовлюють кризовий розвиток підприємства поділяються на дві групи:

- не залежать від діяльності підприємства (зовнішні або екзогенні фактори);

- залежні від діяльності підприємства (внутрішні або ендогенні фактори).

Особливістю кризи підприємств є його висока залежність від зовнішніх факторів – рівня регулювання фінансової діяльності підприємства, кон'юнктури фінансового ринку, ступеня розвитку його інфраструктури тощо, коливання яких в динаміці носить найбільш інтенсивний характер. Разом з тим, ця криза досить часто виникає і під впливом негативних внутрішніх факторів. Частина цих внутрішніх чинників може носити суб'єктивний характер. Як правило, така криза може бути відносно швидко вирішена за рахунок внутрішніх механізмів антикризового управління.

Слід зауважити, що у країнах з ринковою економікою щорічно сотні тисяч підприємств припиняють свою діяльність, втративши актуальність через невідповідність виробничого й інтелектуального потенціалу існуючим вимогам ринку.

Криза неефективних підприємств – це нормальне явище сьогодення. Основними причинами виникнення кризового стану українських підприємств є:

- недостатній рівень знань про можливості передбачення кризи;

- низький рівень функціонування і взаємозв'язку між такими важливими механізмами як соціально-політичний, господарсько-економічний, культурно-психологічний;

- незадовільне керівництво, яке є первинним внутрішнім чинником і головною першопричиною розвитку кризи (недостатні знання керівництва; незбалансована адміністративна команда; відсутність стратегічного підходу; слаба дисципліна; аморальність і недостатність ентузіазму);

- недостатній контроль, який проявляє себе в трьох аспектах: відсутність планування, необґрунтоване ухвалення рішень, випадкові відхилення, помилки та прорахунки (інженерні, управлінські, політичні);

- неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема відсутність гнучкого фінансового планування та аналізу, управління ризиками тощо.

Управління підприємством в умовах кризи нагадує управління в нормальних умовах. Адже як при діяльності в умовах нормального функціонування економіки, так і під час її кризового стану суб'єкти господарювання повинні постійно адаптуватися до змін попиту: розширювати асортимент, поліпшувати якість, знижувати собівартість, оптимізувати структуру витрат. Криза створює таку ситуацію, яка характеризується високим ступенем невизначеності і вимагає розробки необхідних альтернатив з її подолання. Тобто, відбувається не лише мобілізація наявних сил та ресурсів щодо впровадження змін, а й активізується пошук нових підходів, методів до управління.

Антикризове управління є специфічним напрямом управління, що вимагає застосування спеціальних методів, інструментів, форм управління. До визначення цього поняття можна виокремити такі підходи: антикризове управління розглядають як механізм банкрутства; антикризове управління зводиться виключно до недопущення неплатоспроможності підприємства; воно є невід'ємною частиною загального управління й повинно забезпечувати профілактику кризового розвитку.

Антикризові рішення можуть прийматися як для попередження кризового стану, так і для виходу із цього стану. Стадії розвитку кризових ситуацій на підприємстві визначають та обґрунтовують сутність, наслідки та необхідні заходи для їх усунення:

1. зниження обсягів прибутку. Наслідком є погіршення фінансового стану підприємства, скорочення джерел і резервів розвитку. Вирішення проблеми може стати як застосування стратегічного (перегляд стратегії, реструктуризація підприємства), так і зміни тактичного управління (зниження витрат, підвищення продуктивності);

2. збитковість виробництва. Наслідком є зменшення резервних фондів підприємства. Вирішення проблеми перебуває в області застосування управління, що реалізується, як правило, в реструктуризації підприємства;

3. виснаження чи відсутність резервних фондів. На погашення збитків підприємство спрямовує частину оборотних коштів і тим самим переходить у режим скороченого відтворення. Реструктуризація вже не може бути використана для вирішення проблеми, тому що відсутні засоби на її проведення. Потрібні оперативні заходи для стабілізації фінансового стану підприємства і пошук засобів на проведення реструктуризації;

4. неплатоспроможність. Підприємство немає засобів профінансувати навіть скорочене відтворення та платити за попередніми зобов'язаннями. Виникає загроза припинення виробництва та банкрутства. Необхідні екстренні заходи з відновлення платоспроможності підприємства та підтримки виробничого процесу.

Система менеджменту у кризових ситуаціях передбачає [3, с.27]:

- постійний моніторинг зовнішньої та внутрішньої ситуацій;
- розроблення заходів зниження зовнішньої вразливості підприємства;
- підвищення внутрішньої гнучкості управління;
- розроблення випереджувальних планів щодо методів управління у кризовій ситуації;

- негайне впровадження запланованих практичних заходів у разі виникнення кризової ситуації.

Особливість сучасного антикризового управління полягає в можливості не тільки нормалізувати кризову ситуацію, а й дати підприємству імпульс до подальшого розвитку.

До основних завдань антикризового управління можна віднести: розробку антикризової політики й відповідного методичного інструментарію, що дозволить своєчасно виявляти перші ознаки появи кризової ситуації та оперативно на неї реагувати; активне використання нових можливостей управління; застосування різноманітних методів та механізмів, які б дали змогу подолати фінансові труднощі з найменшими втратами [6, с. 24].

Отже, антикризове управління становить безперервний процес, невід'ємний елемент загальної системи управління підприємством, що здійснюється в умовах обмеженості часу й ресурсів, і спрямований на запобігання та усунення несприятливих для діяльності підприємств явищ, а також створення умов стабільного функціонування й розвитку за будь-яких економічних, політичних та соціальних обставин.

Література:

4. Бандурин В. Стратегические направления выхода из кризиса / В. Бандурин, В. Лариукий // Антикризисный менеджмент. – 2008. – № 1. – С. 3 – 5.

5. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством / В. О. Василенко – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.

6. Мартыненко А. Готовь сани летом (действия в условиях кризиса) / А. Мартыненко // Антикризисный менеджмент. – 2007. – № 3. – С. 26 – 29.

7. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О. О. Терещенко К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.

8. Шершньова З. Є. Антикризове управління підприємством : Навч. посіб. / З. Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н. Д. Гетманцева; За заг. ред. З. Є. Шершньової. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.

9. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством / А. Д. Чернявський – К. : МАУП, 2006. – 256 с.

Polyova Tetiana, *candidate of Economics*,
Associate Professor of the Department of Economics and Accounting of
Kharkiv Trade and Economics Institute
of Kyiv National Trade and Economics University

MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO ACCRUAL OF DEPRECIATION OF FIXED ASSETS OF AN ENTERPRISE

Under the modern conditions of the scarcity of financial resources, economic entities face the paramount task of increasing the efficiency of using the fixed assets, which considerably determine the potential of enterprises. The technical level of fixed assets directly influences the economic results of business processes, velocity of turnover, provides the competitive performance of a product. During running fixed assets yield functional and moral depreciation and lose their functional qualities, which is why the enterprise must insure their effective recreation performed by accrual of depreciation, maintenance of the operable condition with the help of repair handling, technical updating. Depreciation is significant in the recreation mechanism of fixed assets. On the one hand, it is an element of manufacturing expenses and is added to the product cost, on the other hand, it is a source of finance for the fixed assets recreation, frequently performed on a qualitatively new basis.

Correctness and promptitude of accrual and allocation of depreciation according to the items of expenditures has always been the focus of special attention of academic economists and practitioners. This issue has been studied by such scientists as A. Hrinko, M. Ziukova, Ya. Izmailov, L. Leonova, V. Manakin, V. Mossakovskiy, N. Protasova, S. Sazhynets. However, the debatable performance of many theoretical statements, the necessity in practical solving of the complex of accounting problems and the necessity in depreciation system updating prove the thematic justification

under the conditions of integration of economics of Ukraine into the world economic space.

Accrual of depreciation as a process of gradual decreasing of capital assets cost and including it to the cost structure of the activity must be liable to systems management of the enterprise. Correctness and promptitude of accrual and allocation of depreciation according to the items of expenditures is the focus of particular attention of revenue bodies, heads of the enterprise. For the increasing the operative performance and efficiency of accounting of fixed assets of enterprises it is necessary to innovate the acting methods of accrual of depreciation and depreciation accounting of fixed assets.

In accounting, accrual of depreciation is conducted every month. The accrual of depreciation for the object of fixed assets set in operation starts with a month, which follows the month when it has become available for using. The outgoing element is a term of useful life, which must be determined counting functional and moral depreciation of the fixed assets. Depreciation expenditures are calculated periodically according to the set term. In such a case, the chosen method of accrual of depreciation and the depreciative value (the difference between the undepreciated and residual value of fixed assets) are significant.

Choosing the method of accrual of depreciation for types of fixed assets remains a difficult task. SSAP 7: «Fixed assets» provides an opportunity of alternative choosing the methods of accrual of depreciation. The following approaches can be used to different objects. Among them are a linear approach, an approach of decreasing of residual value, an approach of accelerated decreasing of residual value, a cumulative approach, a manufacturing approach, a tax approach. The mentioned methods are widely used in foreign practice, their advantages and disadvantages have been given in a considerable number of literature sources [1-3]. National and international standards show some differences in methods of accrual of depreciation. Thus, international standards do not contain an exhaustive list of methods of depreciation of fixed assets but it is stated that the main thing is to use a method that reflects a scheme, according to which the enterprise consumes the economic benefit

received from the asset [3, p. 207].

Another special feature is the fact that while calculating fixed assets, which continue bringing economic benefits, with a zero residual value, Ukrainian enterprises, according to international standards, make a significant mistake in their accounting. In such a case, the enterprise should change either the method of depreciation or the term of beneficial use of the fixed assets.

While choosing the method of depreciation foreign enterprises take into account such factors as the degree of the predictable intensity of equipment running and the speed of wear and tear; the predictable duration of its running; requirements of the market concerning the reconstruction of the product, which is manufactured with the use of the depreciated equipment; the duration of the product life cycle.

In the recent years, the main directions of the policy of depreciation in some countries are increasing the norms of depreciation allocations, expansion of the sphere of using the norms of accelerated depreciation, setting the priorities of development on strategically important fields of economics. While determining the term of useful life, the following conditions are taken into account: the expectable capacity and efficiency of the object; the value of functional and moral depreciation; possible scarcities in the object using; particular running conditions; unconformity to manufacture requirements in future [3, p. 208].

In the enterprise, it is reasonable to appoint responsible persons for determining the regulatory terms of using of every object of fixed assets and putting it on record in the corresponding documents. The importance of this stage of work is explained by the fact that there is an inverse relation between the value of the expectable terms of using of every object of fixed assets and the sizes of their monthly depreciation, and also the sums of possible economy, in case factual terms of using exceed the norms, or in case of damages, if the determined terms of using are overstated.

Nowadays, within the framework of an economic entity, it is essential to create a database of fixed assets, which are used for performing the activity of capital investment. It is vital because the sums of accrual of depreciation of such objects must be included to the direct and indirect expenses of capital investment with the

following including to the undepreciated value of capital assets. Establishing the depreciation fund as a reliable source of finance of enterprise activity in capital investment is very important. The point is in the fact that under the modern conditions in the system of accounting, such a fund is not established at all. Accordingly, there is no efficient control of the intended use of depreciation finance.

Literature:

4. Mossakovskiy, V., Kononenko, T. (2012), «Ways of Improving the Accrual of Depreciation», Accounting and Auditing. No. 4, pp. 12-17.
5. Iliashenko, S. (2012), «The Change of Methods of : the Consequences for Taxation and Accounting», Everything about Accounting. No. 29, pp. 4-5.
6. Matrosova, V. O., Klymenko, O. Yu. (2013), «Modern Problems of Accounting the Fixed Assets and Depreciation within SSAP and IFRS», The Crimean Economic Reporter. No. 2(03), pp. 206-208.

Петрова О. Ю., *магістр,*

Харківського торговельно-економічного інституту КНТЕУ

Польова Т. В., *к.е.н.,*

доцент кафедри економіки та обліку Харківського

торговельно-економічного інституту КНТЕУ

РОЗВИТОК ДІЯЛЬНОСТІ

ТИПОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

НА ПІДСТАВІ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ АКТИВАМИ

Досліджуване підприємство ТОВ «Скіф» було створено у 2005 році за індивідуальним проектом із застосуванням перспективних сучасних розробок, що засновані на автоматизації та комп'ютеризації виробництва. Загальна проектна потужність ТОВ «Скіф» складає 200 тонн хлібобулочних виробів на добу. Початково підприємство було орієнтоване на виготовлення

хлібобулочних виробів. Надалі було введено в експлуатацію обладнання для булочного і кондитерського виробництва. Продукція торгової марки «Скіф» користується попитом завдяки високій якості, що досягається шляхом застосування натуральної сировини, збереження української традиції випічки на живих заквасках. Асортимент продукції підприємства постійно розширюється та оновлюється. У 2012 році підприємством розпочато виробництво принципово нового виду хліба – не з борошна, а безпосередньо з зерна, доведеного до стану пророщення.

ТОВ «Скіф» володіє правом на промисловий зразок «форми для розстоювання тістових заготовок» і круглого хліба вагою до 1 кг в механізованих розстійних шафах. Ці форми виготовлені з харчового поліпропілену і використовуються разом з касетами із тканини. Ціна значно нижча імпортованих форм із лози.

За останній час на ТОВ «Скіф» проведено низку робіт, спрямованих на модернізацію виробництва і впровадження енергозберігаючих технологій. Це пов'язано з тим, що параметри пари не відповідали вимогам виробництва хлібобулочних виробів. Також повна залежність від стороннього постачальника призводила до перебоїв і браку, а іноді до зупинки підприємства. На сьогодні на усіх технологічних лініях хлібобулочного виробництва встановили пароутворювачі без тиску типу БВП Чеської фірми «Бона». Весь комплекс новітніх енергозберігаючих технологій вже дозволив одержати значну економію енергоресурсів. Впроваджена новітня система обліку готової продукції, що дозволяє мати оперативну інформацію про витрату сировини і кількість продукції, що випускається. Контроль якості проводиться ще на етапі відбору продуктів, необхідних для випічки кращих і смачних хлібобулочних, кондитерських та бараночних виробів.

Як видно з вищезазначеного, досліджуване підприємство харчової промисловості активно використовує у діяльності нематеріальні активи, тому визначення їх реальної вартості та уміле використання здатні посилити позиції підприємства на ринку. У описі обраної облікової політики зазначено, що

одиницею обліку визначено окремий об'єкт нематеріальних активів. ТОВ «Скіф» використовує такі види нематеріальних активів: право на торгову марку «Скіф» (первісна вартість – 10299 грн); право на ноу-хау, що дозволяє знижувати витрати на виробництво бараночних виробів (первісна вартість – 9000 грн); право на технологію виробництва тесту заквасок (первісна вартість – 16754 грн); право на промисловий зразок «форми для розстоювання тістових заготовок» (первісна вартість – 4412 грн), а також інші нематеріальні активи, як не мають прямого відношення до основної діяльності підприємства (право користування спеціалізованою програмою для ведення бухгалтерського обліку (первісна вартість – 9622 грн), право користування будівлею (первісна вартість – 20913 грн)). Вартість зазначених активів включає вартість розробки, купівельну вартість і вартість на встановлення та налагодження програм.

Загалом на балансі підприємства у складі необоротних ресурсів обліковуються нематеріальні активи на суму 71000 грн. Нарахування їх амортизації проводиться прямолінійним методом з причини його простоти. На нашу думку, це доцільно, бо на практиці правильно розрахувати періодичну амортизацію таких об'єктів досить важко, оскільки не існує методів, які дозволяли б точно визначити, яка частина вартості нематеріальних активів дійсно перенесена на створений за його допомогою продукт протягом певного періоду.

Динаміку основних показників діяльності досліджуваного підприємства ТОВ «Скіф» представлено у табл. 1.

Аналіз основних показників діяльності досліджуваного промислового підприємства свідчить про прибутковість діяльності, проте у 2016 році спостерігалось зменшення операційного прибутку на 42,2%. За сумою обсяги чистого доходу від реалізації продукції щорічно зростають (у 2015 порівняно з минулим на 3567,1 тис. грн, а у 2016 порівняно з минулим на 1844,0 тис. грн). Проте собівартість продукції також зростає з року в рік. Рівень цього виду витрат у звітному році порівняно з минулим періодом збільшився на 9,43% у відносному виразі. Така тенденція відобразилася на валовому прибутку 2016

року, який зменшився на 11,51% за сумою та на 24,05% за рівнем.

Таблиця 1

Аналіз основних економічних показників ТОВ «Скіф»

Показники	Одиниця виміру	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Абсолютне відхилення (+,-)		Темп зростання, %	
					2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
Чистий дохід від реалізації	тис. грн	7602,2	11169,3	13013,3	3567,1	1844,0	146,92	116,51
Собівартість реалізованої продукції								
- сума	тис. грн	5503,1	8022,6	10228	2519,5	2206,3	145,78	127,50
- рівень	% до об.	72,388	71,827	78,603	-0,561	6,776	99,23	109,43
Валовий прибуток (збиток)								
- сума	тис. грн	2099,1	3146,7	2784,4	1047,6	-362,3	149,91	88,49
- рівень	% до об.	27,612	28,173	21,397	0,561	-6,776	102,03	75,95
Інші операційні доходи	тис. грн	111,7	2096,8	140,1	1985,1	-1956,7	187,72	6,68
Інші операційні витрати	тис. грн	221,6	2152,0	179,5	1930,4	-1972,5	9,7 рази	8,34
Прибуток операційний	тис. грн	1253,3	1524,8	881,2	271,5	-643,6	121,66	57,79
Прибуток від усіх видів діяльності до оподаткування	тис. грн	1208,5	1531,6	689,5	323,1	-842,1	126,74	45,02
Чистий прибуток	тис. грн	846,0	932,2	423,8	86,2	-508,4	110,19	45,46
Продуктивність праці	тис. грн/ос.	22,359	32,850	38,274	10,491	5,424	146,92	116,51

Суттєво підвищилася (на 87,72%) сума інших операційних доходів у 2015 році порівняно з 2014 роком. Проте вже у 2016 році цей показник скоротився на 1956,7 тис. грн або на 93%, що призвело до зниження операційного прибутку звітнього року на 42,21%. Зменшення обсягу прибутку від операційної діяльності могло бути ще більшим, проте зниження операційних витрат у 2016 році майже на 92% зупинило цей процес.

За аналогією динаміки операційного прибутку змінювалися прибуток від усіх видів діяльності до оподаткування та чистий прибуток. Ці фінансові

результати зростали у 2015 році порівняно з 2014 роком (на 26,74% та 10,19% відповідно) та знизилися у 2016 році порівняно з минулим приблизно на 55%.

Завдяки аналізу зовнішньою і внутрішньою середовища діяльності підприємства було визначено проблеми ТОВ «Скіф», що потребують розробки і прийняття відповідних стратегічних рішень. SWOT-аналіз, наведений у табл. 2, дав змогу виявити і структурувати сильні й слабкі сторони підприємства і можливі загрози для його діяльності.

Значною проблемою для досліджуваного підприємства є несвоєчасне та в неповному обсязі надходження коштів за реалізовану продукцію. Цей процес відбувається через велику кількість клієнтів і пояснюється специфікою торгівлі продукцією з коротким терміном реалізації, а також потребує пильної уваги до процесу надходження грошей за продукцію.

Таблиця 2

SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Скіф»

<p style="text-align: center;"><i>Сильні сторони</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. багаторічний досвід роботи і кваліфікований персонал 2. значна кількість інновацій у виробничому процесі, висока ділова репутація 3. широкий асортимент продукції і її відповідність міжнародним стандартам якості 4. власний автопарк, що забезпечує своєчасну доставку продукції в торговельну мережу 5. оновлене устаткування, програмне забезпечення 	<p style="text-align: center;"><i>Можливості</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. зміна структури споживчого попиту на хлібобулочні вироби 2. підтримка з боку муніципальних органів влади за здійснення значимих для регіону бізнес-проектів 3. високі вимоги стандартів якості продукції
<p style="text-align: center;"><i>Слабкі сторони</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. значна залежність від постачальників сировини 2. несвоєчасне та в неповному обсязі надходження коштів за реалізовану продукцію 3. недостатня розвиненість збутової мережі 4. неможливість миттєво випускати продукцію «у відповідь» на товари конкурентів 	<p style="text-align: center;"><i>Загрози</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. агресивна політика основних конкурентів і посилення їх позицій на ринку 2. фіксування цін з боку держави 3. збільшення вартості сировини 4. зниження купівельної спроможності населення

Зазначимо, що в цілому ТОВ «Скіф» зарекомендувало себе як успішне підприємство у хлібопекарській галузі. Висока якість продукції підтверджена багатьма нагородами. На підприємстві вводяться інновації, що допомагає

поліпшити виробництво та збільшити його обсяги.

Породко О. Ю., аспірант

кафедри фінансів, кредиту та страхування

Львівського торговельно-економічного університету

Кравець О. М., магістр

спеціальності фінанси. Банківська справа та страхування

Львівського торговельно-економічного університету

УПРАВЛІННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯМ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

В останні роки в Україні відбулися глибокі економічні зміни, обумовлені трансформаційними процесами. В умовах зовнішнього середовища, що динамічно розвивається, вітчизняним суб'єктам підприємництва необхідно самостійно приймати рішення в різних сферах своєї діяльності. Одне з основних місць у політиці їх розвитку займає цінова політика. Це пов'язане з тим, що вона формує передумови для успішного здійснення конкурентної боротьби, одержання прибутку, збільшення кількості споживачів, поліпшення фінансового стану підприємства і підвищення ефективності його діяльності.

Важливе місце в політиці ціноутворення відводиться вимогам, яких необхідно дотримуватись при встановленні ціни на продукцію: відповідність рівня цін витратам виробництва і збуту; врахування особливостей промислового виробництва; впровадження нових технологій, розвиток науково-технічного прогресу; врахування споживчих властивостей та якості виробів; прогнозування узгодження ціни виробництва, оптової ціни з цінами реалізації та ринковим попитом; відображення в ціні рівня її диференціації; врахування рівня соціальної значущості продукції; дотримання раціональних співвідношень між структурними елементами ціни, підвищення ролі

невиробничих факторів ціни.

Для того, щоб політика ціноутворення суб'єкта бізнесу була ефективною насамперед необхідно налагодити процес збору та моніторингу інформації, необхідної для прийняття рішень у цій сфері. Причому інформаційна база ціноутворення має включати як внутрішню інформацію по підприємству (в першу чергу, дані про собівартість виробництва і збуту продукції, її калькуляцію, планові показники прибутковості та рентабельності), так і зовнішню (зокрема щодо середнього рівня цін на товари конкурентів, рівень споживчого попиту та тенденції його зміни).

Найбільш вагомими складовими внутрішньої компоненти інформаційної бази ціноутворення є аналіз структурних елементів ціни, а також кошторису калькуляції собівартості ціни одиниці продукції. Диференціація та більш ґрунтовний аналіз політики ціноутворення в аспекті різних цінових сегментів продукції дозволили виявити незначну роль у створенні ціни продукції низької цінової групи витрат, не пов'язаних безпосередньо з виробництвом продукції в межах цеху. Малою є також частка витрат, які відносяться на збут продукції. Отже, якщо прийняти за умову збереження існуючого рівня валового прибутку підприємства, то воно є обмеженим у зниженні ціни; а також за умови якщо буде поставлено задачу стимулювання збуту продукції за рахунок збільшення витрат на маркетинг, воно об'єктивно буде змушене збільшувати оптово-відпускну ціну реалізації продукції. Нижчими є роль під час створення ціни середньої цінової групи витрат, не пов'язаних безпосередньо з її виробництвом в межах цеху, а також витрат, які відносяться на збут цієї продукції. Ще меншими є можливості підприємства щодо зниження ціни чи стимулювання збуту продукції високої цінової групи. Наведене може бути свідченням того, що керівництво підприємства не приділяє належної уваги обґрунтуванню цінової політики, зокрема, у продукції високого цінового сегмента недостатня сума витрат приділяється таким статтям, як, наприклад, витрати на маркетинг та витрат, додавання яких до цехової собівартості, створює виробничу собівартість продукції.

Для більшості вітчизняних підприємств характерним є системний недолік, пов'язаний з недостатністю планової роботи як загалом, так і щодо системи ціноутворення зокрема. Відсутність на підприємстві документа, в якому своє місце займала б система ціноутворення, є негативним аспектом у стратегічному плануванні діяльності суб'єктів підприємництва і не може гарантувати їм подальший планомірний розвиток. Крім того, негативними аспектами стратегічного управління ціноутворенням на вітчизняних підприємствах є відсутність: закріпленої у документах внутрішнього користування методики ціноутворення на різні види продукції; чітких цілей ціноутворення, а також його наслідків у контексті показників ефективності функціонування підприємства; практики прогнозування впливу ціни на узагальнюючі та конкретні показники ефективності функціонування підприємства.

До позитивного необхідно віднести те, що на вітчизняних суб'єктах підприємництва функціонує система формування інформаційної бази, а також використання узгоджених з стратегією розвитку підприємств методів ціноутворення; достатньо високою є ефективність планової роботи з встановлення цін, яка веде до одержання позитивних фінансово-економічних результатів діяльності підприємства; враховуються сучасні тенденції розвитку ринку та зміни споживчого попиту на аналогічну промислову продукцію, представлену на ринку; використовуються диверсифікаційні підходи до встановлення ціни на продукцію різних цінових сегментів; ведеться робота з управління витратами, пошуку шляхів власного виробництва окремих матеріалів та сировини з метою зниження рівня собівартості продукції.

Аналіз рівня впливу фактора «рівень оптово-збутової надбавки та прибутку в ціні продукції» на валовий прибуток підприємств виявив як характер, так і рівень залежності між цими показниками для продукції різних цінових сегментів. В загальному зміна рівня цін на аналізовані види продукції привела до збільшення рівня валового прибутку на 0,42 %.

Натомість за рахунок зниження рівня оптово-збутової надбавки та прибутку для продукції низького і середнього цінового сегмента, відбулось зниження рівня валового прибутку підприємств на 0,4 %.

На нашу думку, метою стратегії ціноутворення вітчизняним суб'єктам підприємництва доцільно встановити задоволення сукупності потреб споживачів продукції за ціною, якістю та іншими важливими характеристиками (проектування, транспортування, встановлення продукції). Відповідно інституційною основою стратегії мають стати документи, які містять стратегію розвитку підприємства, план фінансово-господарської діяльності та інші планові і прогностичні документи внутрішнього користування.

Для забезпечення високої ефективності, насамперед через різносторонність, до напрямів стратегії ціноутворення необхідно включити: удосконалення методів ціноутворення; врахування повної собівартості продукції, а також інвестиційних витрат підприємства; планомірне збільшення ринкового попиту на продукцію підприємства; формування інвестиційного фонду та науково-технологічного потенціалу підприємства; забезпечення соціальної ефективності підприємства.

Реалізувати будь-яку стратегію на практиці можливо лише через чітке усвідомлення та використання засобів реалізації, якими мають стати: збір та опрацювання інформації про витрати виробництва та підприємства загалом; систематичне вивчення ринкового попиту; організаційно-інституційні заходи (включаючи оперативне регулювання ціни); податкова, фінансово-кредитна, інноваційно-інвестиційна політика підприємства; системи управління ціноутворенням на різних рівнях ієрархії управління підприємством.

Відповідно до принципів менеджменту, будь-які заходи будуть неефективними, якщо не налагодити належного контролю за їх реалізацією. Тому політика ціноутворення на вітчизняних суб'єктах підприємництва має передбачати засоби контролю реалізації стратегії, до яких віднесено: належний розподіл функцій, повноважень та відповідальності між працівниками,

відповідальними за систему ціноутворення; запровадження практики моніторингу рівня ефективності ціноутворення, зокрема з метою: оцінки рівня та динаміки інтегрального показника і часткових функціональних складових ефективності; визначення ефективності реалізованих заходів стратегії загалом та кожного зокрема; аналіз факторів впливу на ціну, в тому числі у аспекті різних видів продукції, споживачів, ринкових сегментів тощо.

Визначення базового рівня ціни потребує постійної тактичної роботи, а також має базуватись на економічно обґрунтованому і затвердженому механізмі. Відтак, механізм ціноутворення має базуватись на класичному методі – середні витрати плюс норма прибутку, але водночас враховувати критичні обмеження щодо обсягів господарської діяльності підприємства (насамперед беззбитковий обсяг виробництва і реалізації продукції) та забезпечувати підприємству цільовий розмір прибутку. Причому методика визначення суми останнього може передбачати забезпечення нормального строку окупності капіталовкладень, понесених при створенні підприємства та придбанні його виробничих потужностей. Іншою умовою, яку запропоновано враховувати при обґрунтуванні тактичних засобів ціноутворення є прогнозування ринкової ціни продукції різних цінових сегментів, виходячи з екстраполяції існуючих тенденцій розвитку цих показників на плановий період.

Шнюков А.В., ТОВ «Фармасофт»

Проскурня О.М., канд. тех. наук

доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом

Національного технічного університету «НТУ «ХП»

ЕЛЕМЕНТИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОГРАМИ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕРЕРВНІСТЮ БІЗНЕСУ

Системи менеджменту безперервності бізнесу через інтегральний характер можна віднести до найефективніших інструментів виживання у

сьогоднішніх кризових нестабільних умовах [1]. Менеджерам процес забезпечення безперервності вигідний тим, що підвищує керованість організації, співробітникам - забезпечує надійність і впевненість у майбутньому, оскільки знижується ймовірність раптового зникнення компанії-роботодавця [2]. Менеджмент безперервності бізнесу - не разова дія, а постійний і безперервний процес, що вимагає від організації значних часових і матеріальних витрат [3]. Життєвий цикл програми управління безперервністю бізнесу - УББ (рис. 1), згідно з ISO 22313 [4] складається з шести елементів. Організації будь-якого масштабу, у всіх секторах економіки: державному, приватному, некомерційному, освітньому, виробничому і так далі - здатні реалізувати ці елементи. Хоча область застосування і структура програми УББ буває різною, і витрачені зусилля будуть залежати від потреб конкретної організації, зазначені шість елементів повинні бути виконані в будь-якому випадку.

а) Управління програмою забезпечення безперервності бізнесу

Управління програмою дозволяє як розробляти (при необхідності), так і підтримувати засоби забезпечення безперервності бізнесу відповідно до розмірів і складності компанії.

б) Аналіз організації

Дії, що пов'язані з елементом «Аналіз організації», забезпечують отримання інформації, яка дозволяє провести пріоритезацію продуктів і послуг, що постачаються організацією, а також визначити першочергові дії, необхідні для надання цих продуктів і послуг. Від цієї інформації залежать вимоги, які визначатимуть вибір необхідної стратегії УББ.

в) Визначення стратегії забезпечення безперервності

Формулювання стратегії забезпечення безперервності бізнесу дозволяє оцінити кілька її варіантів. Це дає можливість вибрати адекватні заходи реагування для кожного продукту або послуги, необхідні для того, щоб організація була здатна продовжувати надання цих продуктів і послуг:

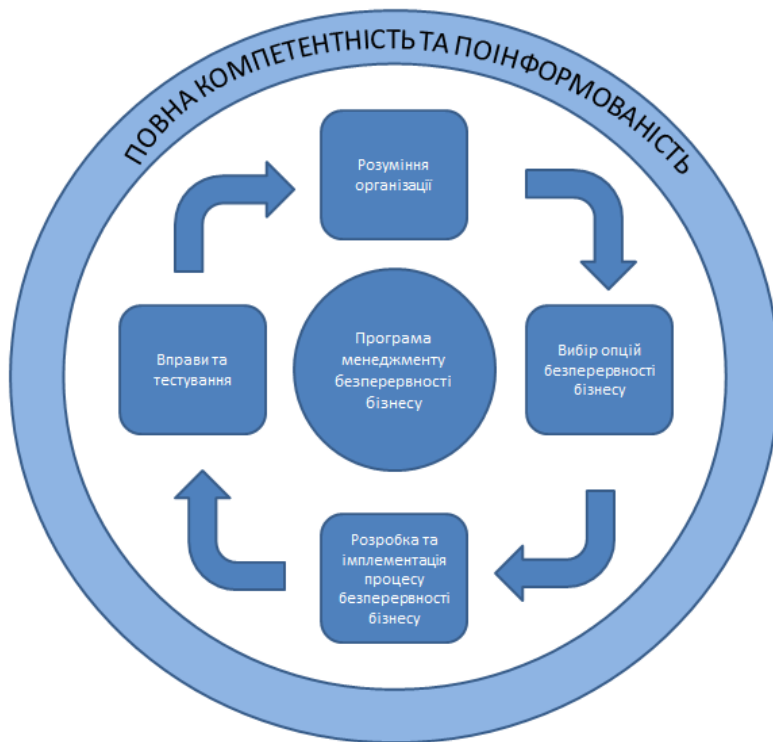


Рис. 1 Життєвий цикл програми УББ

- на деякому прийнятному рівні функціонування;
- протягом деякого прийнятного проміжку часу в період нештатної ситуації і після неї.

При виборі потрібної стратегії будуть враховуватися засоби забезпечення стійкості і заходи протидії, вже реалізовані в даній організації.

г) Розробка та впровадження процедур реагування

Результатом розробки та впровадження процедур реагування програми управління безперервністю бізнесу є створення концепції управління і структури управління інцидентами, планів забезпечення безперервності бізнесу і планів відновлення бізнесу, які детально визначають дії, що необхідно зробити під час або після інциденту для підтримки або відновлення функціонування.

д) Тестування, підтримка та перегляд

Тестування, підтримка, перегляд і аудит програми УББ дозволяють організації:

- продемонструвати, наскільки повними, актуальними і точними є її стратегії і плани;

- виявити можливості для подальшого удосконалення.

е) Вбудовування процесу управління безперервністю бізнесу в корпоративну культуру

Вбудовування процесу управління безперервністю бізнесу в корпоративну культуру дозволяє їй стати однією з основних цінностей організації і надає всім зацікавленим сторонам впевненість у здатності організації впоратися з позаштатними ситуаціями.

Література:

1. В. Ситніченко, Г. Кісельова, Є. Стоякін / ISO та менеджмент безперервності бізнесу. [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

[http: / file:///C:/Users/7admin/Downloads/ssia_2013_2_12.pdf](http://file:///C:/Users/7admin/Downloads/ssia_2013_2_12.pdf)

2. Шнюков А.В., Проскурня О.М. Актуальність забезпечення безперервності бізнесу на логістичному фармпідприємстві. // Збірник матеріалів ІХ науково-практичної конференції с міжнародній участю «Управління якістю в фармації», 22 травня 2015р. – Харків, 2015. – С 144-145

3. Проскурня О.М. Основні елементи системи відновлення бізнесу енергетичного підприємства. // Матер. всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання», Харків, 17 листопада 2016р. – Х.: НАНГУ, 2016. – С. 231-234

4. ISO 22313:2012 «Соціальна безпека. Системи менеджменту безперервності бізнесу. Керівництво по застосуванню»

Рачинська Г. В., к. е. н.,

доцент кафедри менеджменту організацій

НУ"Львівська політехніка"

Копець Г. Р., к. е. н.,

доцент кафедри менеджменту організацій

НУ"Львівська політехніка"

ЧИННИКИ І ІНСТРУМЕНТИ УСПІШНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ КРИЗИ

Проблема зростання ефективності діяльності промислових підприємств як суб'єктів господарювання в Україні з кожним роком загострюється і стає все більш актуальною. Зміна кон'юнктури на світових ринках, зниження внутрішнього попиту на продукцію вітчизняної промисловості через зменшення приросту доходів та дорогі кредитні ресурси, погіршення умов торгівлі на міжнародних сировинних ринках, падіння платоспроможності підприємств, зростання витрат на основні складові собівартості сприяли виникненню кризових ситуацій на вітчизняних підприємствах. Напевне, ніхто не очікував, що результатом заявлених реформ в економіці стане криза, але всі розуміють, що з такого стану може вивести новий тип управління.

Управління в загальному випадку - це комплексний процес, скерований на розв'язання проблем, який містить у собі такі складові: відстеження тенденцій, постановку цілей, розуміння проблем та можливостей, діагностування, розробку та вибір альтернативи, складання програм та бюджетів, реалізацію та визначення заходів з їх виконання.

Кризове управління - це метод управління підприємством, направлений на мінімізацію збитків в умовах, коли стандартні, типові способи є недієвими. Головною метою такого управління має стати забезпечення позитивних результатів діяльності за допомогою добре поставленого управління людьми та комунікаціями. Реалізація поставленої мети полягає в забезпеченні

належного балансу між вимогами, висунутими ситуацією, і особливостями керівника з урахування зрілості(компетентності, досвіду) і готовності колективу до співробітництва.

Дослідники часто роблять спроби вибору найкращого стилю управління, який би відповідав конкретній ситуації [1].

Як показує практика, найкращого стилю керівництва не існує. У кожній ситуації стиль управління визначають наступні чинники:

- здібності і особисті якості керівника та підлеглих;
- виробничі умови (заводський цех, збутова організація і т.д.);
- стиль управління безпосереднього начальника (часто менеджер керує так само як і його безпосередній начальник) та традиції управління, які склались в даній фірмі.
- система моніторингу кризових ситуацій;
- методологія розробки ризикованих рішень(своєчасність, повнота відображення проблеми, конкретність управління підприємством).

Окрім перелічених вище чинників, на стиль управління також впливають:

- успішність діяльності керівника (оцінюється за її результатами за достатньо великий проміжок часу, рік і більше);
- формуючи стиль управління керівника важливими мають бути стабільність і гнучкість;
- усвідомлення того, що підлеглих цікавить не кількість рішень, а вплив на їх інтереси;
- варто враховувати, при формуванні стилю управління, його орієнтацію: на виконання виробничих завдань чи на інтереси підлеглих.

Існує великий теоретичний досвід кризового управління, яким можна скористатись. Наприклад, в Бельгії знаходиться штаб - квартира Європейської асоціації з кризових ситуацій. Однак при цьому є необхідним поєднання з практичними умовами в конкретній країні для конкретного підприємства.

Інструменти кризового управління поділяються на превентивні(профілактичні), рятівні та деструктивні.

Превентивні методи попередження кризових ситуацій передбачають, що спочатку на прикладі окремих підприємств на основі фінансово - економічного аналізу їх передкризового стану встановлене так зване "золоте правило", за яким власні ресурси підприємства мають бути приблизно однаковими з кредитними. Банкрутства зазнавали саме ті підприємства, які мали приблизно 8% власного капіталу.

До рятівних методів кризового управління відносять консолідацію і санацію. Основна умова можливості проведення консолідації - це життєздатність підприємства, тобто наявність таких внутрішніх проблем, які можна ліквідувати шляхом консолідації внутрішніх ресурсів. Життєздатність підприємства досліджується шляхом аналізу його економічного стану, наведенням внутрішньогосподарського обліку та роботи з кредиторами.

Санація, або процес оздоровлення підприємства, може бути застосована, якщо підприємство не є життєздатним в цілому, але має "здорові" підрозділи, спроможні покращити його економічний стан і вивести з кризи. Розглядають такі можливі варіанти санації:

- санація із зовнішньою допомогою(кредитора, підприємства, пов'язаного технологічно тощо);
- санація з використанням лише внутрішніх ресурсів(реорганізація підприємства, продаж не життєздатної частини підприємства та фінансова підтримка працюючої частини, яка повинна дати швидкий результат).

До деструктивних методів кризового управління можна віднести ліквідацію підприємства, яка може здійснюватись як за рішенням власника, так і за рішенням суду чи арбітражу.

Практика свідчить, що правильний вибір заходів(організаційних, пов'язаних із змінами в управлінні, технології виробництва, фінансовому забезпеченні тощо) та порядок їх здійснення сприятиме виведенню підприємства з кризового стану.

Підсумовуючи варто зазначити, що сталий розвиток і прибутковість діяльності підприємств, насамперед, залежать від якості управління.

Ефективність менеджменту підприємства може бути визначена спеціалістами, що здійснюють діагностику на основі інтегрованих показників управлінської команди експертним методом.

Оцінка загальної ефективності менеджменту[2, с.126]

Показник оцінки ефективності менеджменту підприємства	Оцінка, бали			
	0 -2	3-5	5- 8	8 -10
Продуктивність праці на підприємстві	Значно нижче середнього по галузі	Нижче середнього по галузі	На рівні середнього по галузі	Вище середнього по галузі
Обсяг продаж на одного працівника	Значно нижче середнього по галузі	Нижче середнього по галузі	На рівні середнього по галузі	Вище середнього по галузі
Кількість конкурентів	1 -2	3 - 4	5 - 7	<8
Частка пенсіонерів у команді менеджменту	15%	10 -15%	5 - 9%	2 - 4%
Складність прийому - звільнення	Майже нереально	Важко	Середнє	Легко
Частка управлінського персоналу	> 22	18 - 22	13 -17	8 - 12

Таким чином на підприємстві має розроблятися спеціальна політика антикризового управління, яка є частиною загальної стратегії підприємства і полягає у розробці систем і методів попередньої діагностики загрози банкрутства та використання механізмів фінансового оздоровлення підприємства, що забезпечуватимуть його вихід із кризового стану.

Література:

1. Рачинська Г. В. Актуальні аспекти управління малим і середнім бізнесом в Україні / Г. В.Рачинська, Г. Р. Копець // Вісник Національного університету "Львівська політехніка": Львів, Видавництво Львівської політехніки, 2015.- №815.- С.240-247.

2.Тюріна Н.М. Антикризове управління:навч. посіб. /Н.М.Тюріна, Н.С.Кровацка,І.В.Грабовська-К.: "Центр учбової літератури",2012.-448с.

Примачук Н. С., студентка

факультету економіки та управління

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Науковий керівник: Сафарова А. Т., к.е.н.,

доцент Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основним джерелом інформації при проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства є фінансова звітність. Фінансові звіти відображають поточний фінансовий стан і фінансово-господарську діяльність підприємства або результати його минулої діяльності. Однак за їх допомогою можна не тільки зробити висновки про діяльність підприємства в минулому, а й оцінити перспективи розвитку та розробити заходи, спрямовані на підвищення ефективності його діяльності в майбутньому. Це свідчить про те, що фінансова звітність є необхідною і важливою складовою інформаційного забезпечення фінансового аналізу, фінансового планування та прогнозування.

Питання аналізу фінансової звітності розкривають у роботах такі видатні вітчизняні вчені, як О. Я. Базилінська, А. М. Герасимович, В. О. Мец, Ю. С. Цал-Цалко, М. Г. Чумаченко. Методика й організація фінансового аналізу досліджується у роботах науковців країн пострадянського простору, зокрема,

таких, як: В. В. Ковальов та Віт. В. Ковальов, Г. В. Савицька, А. Д. Шеремет.

Фінансова звітність - це сукупність форм звітності, складених на основі даних бухгалтерського обліку з метою надання зовнішнім та внутрішнім користувачам узагальненої інформації про фінансовий стан у вигляді, який зручний і зрозумілий для прийняття цими користувачами певних ділових рішень [1, с. 165].

Загальні вимоги до фінансової звітності викладено в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 (НП(С)БО 1).

Відповідно до НП(С)БО 1: фінансова звітність - бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства.

Фінансова звітність складається з: балансу (звіту про фінансовий стан), звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід), звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал, приміток до фінансової звітності і додатку до приміток річної фінансової звітності [2].

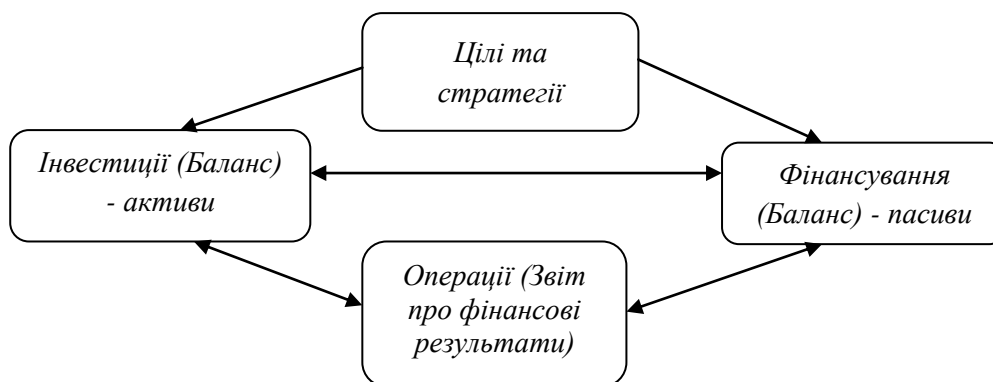


Рис. 1. Характеристика видів діяльності підприємства у фінансовій звітності

Сукупність цих форм звітності дає змогу отримати інформацію про всі види діяльності підприємства (операційну, фінансову, інвестиційну), його майновий стан, фінансові ресурси, результати виробничої діяльності та грошові

потоки, які забезпечують цю діяльність (рис. 1). Іншими словами, за допомогою фінансової звітності можна отримати комплексну оцінку діяльності суб'єкта господарювання, визначити його економічний потенціал та оцінити перспективи розвитку [3, с. 89].

Аналіз фінансової звітності передбачає проведення таких процедур:

- попередню (загальну) оцінку фінансового стану підприємства;
- аналіз кредитоспроможності підприємства;
- аналіз платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- аналіз фінансових результатів підприємства;
- аналіз обігу оборотних коштів;
- оцінку потенційного банкрутства;
- аналіз дохідності (рентабельності);
- аналіз використання капіталу;
- аналіз рівня самофінансування;
- аналіз валютної самоокупності;
- аналіз ризиків;
- оцінку інвестиційної привабливості підприємства [4, с. 145].

Отже, у фінансовій звітності відображається як фінансовий стан підприємства, так і результати його фінансово-господарської діяльності. Фінансова звітність дає змогу не тільки оцінити ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, а й вивчити і проаналізувати механізми управління власним капіталом і прибутком, що завжди важливо для акціонерів підприємства, його потенційних інвесторів і партнерів по бізнесу.

Література:

1. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навчальний посібник / В. О. Мец. – К., 2003. – 280 с.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

3. Гридчина М. В. Финансовый менеджмент: Курс лекций. – К. : МАУП, 1999. - 230с.

4. Андреева Г. І. Економічний аналіз: навч.-метод. посібник / Г. І. Андреева. - К. : Знання, 2008. - 263 с.

Руда О.П., студентка

історичного факультету (кафедри соціології) ЛНУ ім.І.Франка

Науковий керівник: Білик І. В., к.е.н.,

доцент кафедри маркетингу економічного факультету ЛНУ ім. І. Франка

СОЦІОЛОГІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ НАЙУСПІШНІШИХ КОМПАНІЙ В СВІТІ

Сфера економічного життя є однією із найважливіших у розвитку суспільства (поряд із сферою культури та політики). Саме вона, як і культурна, політична та інші сфери, віддзеркалює рівень, особливості розвитку цивілізації того чи іншого суспільства в ту чи іншу епоху. Економіка, стверджував А. Сміт, не існує поза суспільством, оскільки її стан зумовлений впливом держави, свободи підприємництва, конкуренції [5]. На економіку впливає безліч факторів. Серед них визначальний вплив має і соціологія.

В добу глобалізації та стрімких біфуркацій, стрімко зростає саме роль соціологічних досліджень. Застосовувані методи і підходи визначаються цілями, які ставлять перед собою дослідники. У найзагальнішому вигляді по цілях досліджень роботи соціологів можна розділити на академічні, орієнтовані на приріст знання, і прикладні, спрямовані на вирішення конкретних практичних завдань і виконувані за замовленням. Дослідження соціологів мають мету в першу чергу описати соціальну реальність, і пояснити її явища і процеси, і це відповідає статусу соціології як позитивної (О. Конт) і емпіричної науки.[5] Набагато рідше соціологи ставлять перед собою

завдання передбачення, прогнозування розвитку, а деякі принципово відмовляються від нього, подібно М. Вебером, який описав типологію підприємництва та пояснив причини виникнення різних історичних типів, але принципово утримався від передбачення їх історичного майбутнього. Економісти, навпаки, ставлять перед собою мету пояснення та передбачення, і істотно менше займаються описом господарських процесів. Тому співпраця соціолога та економіста є надзвичайно важливою.

Особливість соціології, на відміну від економічної науки, полягає в розробці спеціальних вибіркових методів, орієнтованих на специфіку конкретних проектів. Серед них найбільш поширені кількісні методи, що спираються на формалізований математичний апарат обробки даних. До них відносяться в першу чергу анкетні опитування, на основі яких соціологи отримують кількісні дані, що дозволяють оцінити і описати тенденції соціальних процесів, їх масштаби, а також складати прогнози їх розвитку. На відміну від економічної теорії соціологи застосовують якісні методи - глибинні інтерв'ю, фокус-групи, включене спостереження, дискурс-аналіз та ін. Слід зазначити, що ці методи є "м'якими", не використовують математичних методів, в значній мірі припускають інтерпретації дослідника. Отримувані з їх допомогою дані дозволяють виявляти специфіку соціальних явищ і процесів, смисли дій людей, думки і оцінки, що впливають на характер їх дій, хоча і не дають можливості оцінити кількісні характеристики - поширеність, частоту, тенденції розвитку тих чи інших фактів.

З допомогою соціологічних досліджень здійснюється даліше пізнання об'єктивних законів розвитку і функціонування соціальних організмів і спільностей людей і визначаються шляхи і форми використання нагромаджених знань на практиці. Соціологічні дослідження не можна ототожнювати з економічними, юридичними і іншими видами досліджень подібно тому, як соціологію не можна ототожнювати з політичною економікою, юриспруденцією та іншими науками[5]. Специфіка будь-якого соціального

дослідження обумовлюється, насамперед, об'єктом і предметом науки, в межах якої здійснюється.

Одним з різновидів соціологічних досліджень є маркетингові дослідження. Маркетингове дослідження – це наукове дослідження, спрямоване на систематичний збір, відображення і аналіз фактографічної інформації щодо потреб, думок, мотивацій, відносин, поведінки окремих осіб і організацій (суб'єктів економічної діяльності, державних установ тощо), пов'язаних з маркетингом, то тобто всіма аспектами просування на ринку певних товарів і послуг, допомагає компаніям розвиватись в економічному плані. Підприємець, фірма і т.д. планують, що і як випускати, куди направляти товар, яку назначити на нього ціну. А для цього необхідно знати свого потенційного покупця, його можливості, наміри, нарешті, просто мати дані про наявність аналогічного товару на ринку, і попит на нього [1].

Перші маркетингові дослідження стали проводитися в США (на початку ХХ століття), потім – більш активно в США і Європі після другої світової війни, коли почалося активне формування "ринку покупця". В Україні перші замовлення на подібні дослідження стали з'являтися тільки в 1994-1995 роках. Однак становлення інфраструктури служб, що функціонують у цій галузі, йде швидкими темпами і вже сьогодні в країні налічуються десятки служб, які проводять маркетингові дослідження.[2]

Основними предметами маркетингових досліджень виступають:

- дослідження середовища маркетингу (чинників макросередовища, а також постачальників, конкурентів, громадськості, клієнтів);
- вивчення споживачів (зокрема оцінка реального складу споживачів того чи іншого товару, реального споживчого попиту на нього, вивчення мотивації споживачів);
- вивчення товарів (сприйняття їхніх споживчих властивостей покупцями, перевірка реалізації задуму товарів, їх позиціонування);
- вивчення ринку (тобто пошук, визначення реальних об'єктів збуту, сегментація ринку та ін.);

- дослідження ефективності реклами;
- дослідження фірми, її персоналу.[1]

Успіх компанії = успіх економіки країни

Найуспішніші компанії світу впливають на економічну ситуацію країни, в залежності, де вона розташована. Прибутку, престижу компанії допомагають результати соціологічних досліджень. Американські компанії займають більш ніж половину рядків у списку 20 найбільших компаній світу за капіталізацією. Згідно з даними агентства Bloomberg, перше місце за величиною наразі займає американський нафтовиробник Exxon Mobil з капіталізацією за підсумками торгів \$ 370,22 млрд. До найбільших компаній світу входять шість представників телекомунікаційної та комп'ютерної галузей (в порядку позицій списку: Apple, Microsoft, China Mobil, Google, IBM і AT & T) п'ять нафтовиробників (Exxon, PetroChina, Petrobras, Royal Dutch Shell, Chevron), чотири фінансові інститути (ICBC, China Construction Bank, Berkshire Hathaway, HSBC Holdings), три компанії, орієнтовані на споживачів (Nestle, Wal-Mart, Procter & Gamble), а також BHP Billiton і General Electric [3].

«Google - це в першу чергу люди». Таку фразу можна побачити на офіційному сайті. І це повністю підтверджується на ділі, тому що Google дуже високо цінує своїх працівників і постійно піклується про них. Компанія постійно звертається до соціологів, які допомагають їм визначити, що цікаво для користувачів, але в першу чергу-чого хочуть працівники компанії, адже саме від них залежить результат компанії. Результати досліджень показали, що найбільшою мотивацією працівників є зарплата та комфортні умови праці. «Goggle» пішла назустріч працівникам і на сьогодні є роботою мрії багатьох людей по всьому світі.[4]

Чимала кількість успішних компаній є в Німеччині. Економічна потужність Німеччини ґрунтується винятково на її могутній індустрії та здатності до інновацій.[3] Передусім автомобільна промисловість зі своїми 775 000 працівниками вважається взірцем логотипу «Made in Germany». Зі своїми

шістьма сильними марками – «Фольксваген», «БМВ», «Даймлер», марками «Ауді» та «Порше», що належать концерну «Фольксваген», а також «Опель» («Дженерал Моторс») автомобільна промисловість належить до двигунів глобальної галузі мобільності. Пружиною економічної потужності Німеччини вважається інноваційна здатність економіки. Тут інтенсифікація зусиль щодо ДКР проявляє позитивну тенденцію розвитку з 2007 року. Як економіка, так і державний сектор сприяють цьому; стратегія Федерального уряду, спрямована на високі технології, надала цьому вирішального імпульсу. Німеччина вважається також європейським чемпіоном у винаходах. У 2014 році німецькі підприємства подали до Європейського патентного відомства в Мюнхені приблизно 32 000 заявок на патентний захист. При Німецькому відомстві патентів і товарних знаків (DPMA) у тому ж році було зареєстровано 65 958 винаходів – новий рекорд. Найактивнішим були постачальники частин для автомобілебудування «Бош» - 4000 заявок – і група «Шефлер» - 2518.[3]

Література:

1. Астахова / Маркетинг: Навч. посіб./Харківський національний економічний ун-т. - Х.: Вид. ХНЕУ, 2006. - 208 с.
2. Брассингтон Ф., Петтитт С. Основы маркетинга — Д.: Баланс Бизнес Букс, 2007. - 768 с.
3. Економіка й інновації. Провідні ринки та інновації [Електронний ресурс].-Режим доступу:<https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/uk/providni-rynky-ta-innovaciyi>
4. Мотивація персоналу в Google: секрети успіху [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://www.management.com.ua/blog/1509>
5. Призначення та організація соціологічних досліджень у трудових колективах [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://pidruchniki.com/15341220/sotsiologiya/priznachennya_organizatsiya_sotsiologichnih_doslid_zhen_trutrudu_kolektivah

Рудик С. А., аспірант

кафедри фінансів, кредиту та страхування

Львівського торговельно-економічного університету

Ружицька Ю. О., магістр

спеціальності фінанси. Банківська справа та страхування

Львівського торговельно-економічного університету

ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ СУБ'ЄКТІВ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ

Актуальність проблеми формування ефективної системи управління фінансово-економічною безпекою, адекватної для дослідження її об'єкта, включно з особливостями фінансово-господарської діяльності та зовнішнього ринкового середовища, а також прийнятної для подальшого обґрунтування ефективних і дієвих механізмів зміцнення фінансово-економічної стійкості та стабільності фінансово-господарської діяльності, характерна для всіх без виключення суб'єктів господарювання. Вона обумовлена й загальними тенденціями розвитку вітчизняної економіки, високим рівнем економічного ризику, значною часткою збиткових і недіючих підприємств, недостатньо фінансово стійких, високим рівнем тінізації господарських відносин, високою вартістю залучення і обслуговування, складністю доступу до фінансово-інвестиційних ресурсів.

Становленню механізмів управління фінансово-економічною безпекою, в тому числі на різних рівнях ієрархії управління, присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Проте, на сучасному посттрансформаційному етапі розвитку України виникає необхідність удосконалення як методики оцінювання, так і механізмів забезпечення фінансово-економічної безпеки на мікрорівні, зміни акцентів на забезпечення фінансово-економічної життєздатності суб'єктів господарювання.

Фінансово-економічна безпека підприємства трактується як такий його

стан, за якого забезпечується захищеність фінансово-економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз та створено необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах. Головними цілями роботи із забезпечення фінансово-економічної безпеки є капіталізація та зростання ринкової вартості підприємства, його фінансової та ресурсної самодостатності, належної ділової активності, фінансової стійкості і ліквідності, прибутковості та рентабельності, ефективного використання господарських ресурсів, а також формування необхідних передумов для примноження фінансово-ресурсного потенціалу подальшого розвитку.

Фінансово-економічну безпеку підприємства необхідно розглядати системно як сукупність її невід'ємних елементів та їх властивостей, взаємодія між якими забезпечує появу та існування нових інтегральних властивостей цієї системи, що дозволяє раціональніше (оптимальніше, ефективніше) вирішувати завдання гарантування безпеки підприємства. При цьому параметри системи визначаються її метою та цілями, об'єктами, суб'єктами, функціональними складовими, стратегією і тактикою, ресурсами, механізмами забезпечення.

При оцінюванні та управлінні системою фінансово-економічної безпеки підприємства важливе значення відводиться її декомпонуванню на складові. Такими є фінансова і інвестиційна забезпеченість, прибутковість та рентабельність, оборотність капіталу, ліквідність і платоспроможність, фінансова стійкість, ринкова вартість підприємства.

Механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства є невід'ємним елементом системи його безпеки, базується на завданнях і принципах безпеки, передбачає системну сукупність методів, інструментів та конкретних заходів реалізації політики гарантування безпеки.

За результатами аналізу досліджуваного підприємства виявлено, що окремі показники ефективності використання його ресурсного забезпечення є прийнятними та позитивно впливають на формування системи фінансово-економічної безпеки досліджуваного підприємства. Це збільшення доходу

(виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), середньорічні темпи зростання якого за останні п'ять років становили 129,8 %, високі темпи зростання операційного та чистого прибутку (фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування зростає в середньому у 2,6 рази щорічно, а чистий прибуток – у 2,5 рази), розширення обсягів господарської діяльності (сума активів підприємства щороку зростає, відповідно розширюються можливості цього суб'єкта господарювання щодо активізації фінансово-господарської діяльності та вивільнення додаткових резервів на забезпечення економічної безпеки).

Аналіз організаційно-економічних передумов щодо зміцнення системи фінансово-економічної безпеки підприємства дозволив стверджувати про такі виявлені негативні аспекти та напрями роботи, здійснення яких потребуються: організаційну структуру управління підприємством необхідно доповнити відділом фінансово-економічної безпеки; потрібно залишити лише необхідний склад персоналу та працівників; підприємство має віддавати на субпідряд всі роботи, які не входять до його сфери діяльності; здійснювати роботи з планування діяльності підприємства та його господарської діяльності; розробити та реалізувати заходи, спрямовані на зниження рівня витрат, підвищення рентабельності діяльності, покращання структури балансу та співвідношення власного і залученого капіталу, пришвидшення оборотності активів; запровадити надійну систему звітування та ведення моніторингу показників фінансово-економічної безпеки підприємства.

З метою здійснення оцінки кожної з складових фінансово-економічної безпеки досліджуваного підприємства здійснено оцінку стану безпеки аналізованого підприємства чотирма методами: 1) індикаторним; 2) економічної дієвості підприємства; 3) оцінки його ринкової вартості та її динаміки; 4) ресурсно-функціональним.

За результатами дослідження стану безпеки підприємства індикаторним та методом економічної дієвості підприємства виявлено, що загрозливими є значення всіх коефіцієнтів ліквідності та фінансової стійкості, рентабельності,

забезпеченості інвестиціями, використання виробничої потужності, фондівіддачі та оборотності оборотних активів. Отже, виявлено недостатню забезпеченість фінансової та техніко-технологічної компонент системи фінансово-економічної безпеки підприємства.

З використанням ресурсно-функціонального методу виявлено, що узагальнююча оцінка рівня фінансової безпеки підприємства становить 4,52 за десятибальною шкалою, що є низьким значенням. Сильними сторонами підприємства за цією складовою його економічної безпеки є середній термін оплати дебіторської (середня оцінка 6,5) і кредиторської заборгованості (7), наявність доступу до фінансових ресурсів (9), а також щорічне суттєве збільшення обсягів доходу підприємства (9,5). Натомість слабкими – низька прибутковість і рентабельність діяльності (2,5), недостатній запас фінансової безпеки (3,5), рівень ліквідності і платоспроможності (2,5), малий розмір чистого прибутку (3).

Із урахуванням виявлених передумов забезпечення фінансово-економічної безпеки аналізованого підприємства запропоновано модель реалізації процесного підходу до стратегічного управління системою фінансово-економічної безпеки на основі реалізації заходів у межах функціональної та процесної підсистем. Таким чином при управлінні системою фінансово-економічної безпеки підприємства будуть враховані всі складові його ресурсного забезпечення (організаційне, кадрове, фінансове, технологічне, інформаційне, юридичне) та етапів бізнес-процесу (організаційно-управлінського, фінансово-аналітичного, ринкового, збутового).

У відповідності до вказаних складових бізнес-процесу підприємства визначені стратегічні цілі управління системою його фінансово-економічної безпеки. Разом з тим, їх досягнення потребує продуманого поєднання та використання концепцій управління безпекою, а саме – життєздатної системи, управління якістю, управління вартістю, соціальної відповідальності, стратегічного управління та менеджменту знань.

Організаційно-економічний механізм системи забезпечення фінансово-

економічної безпеки підприємства передбачає використання системної сукупності методів та засобів впливу на покращення структурних складових фінансово-економічної безпеки, а формування надійної системи фінансово-економічної безпеки шляхом створення відповідної служби чи делегування функцій з її забезпечення іншим відділам потребує реалізації організаційних, інституційних, економічних, інформаційних та мотиваційних заходів.

Необхідність забезпечення системи фінансово-економічної безпеки як невід'ємної умови і функції існування аналізованого підприємства є об'єктивною. Це потребує врахування її за кожним напрямом та при стратегічному і тактичному плануванні діяльності підприємства. Головними критеріями диференціації стратегічних підходів до управління системою фінансово-економічної безпеки є рівень небезпеки на момент розробки (коригування) стратегії та фінансові можливості суб'єкта господарювання.

Скупейко В.В. *к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Львівського університету бізнесу та права*

ВПЛИВ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ РІВНІВ НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА

Зміна форм та методів управління господарюючими суб'єктами в межах ринкових відносин з метою забезпечення оптимально-допустимої ефективності результатів діяльності сприяє розвитку економічної системи де на організаційному рівні виникає об'єктивна необхідність перегляду стратегії соціально-економічного розвитку підприємства, що, в свою чергу, формує механізм впливу на споживчий ринок із врахуванням законів попиту та пропозиції які впливають на рівень конкурентоспроможності окремого сегменту ринку. Такий механізм (фінансово-господарський) забезпечує

господарюючим суб'єктам незалежно від форм власності можливість реалізації ринкових принципів господарювання та створювати підґрунтя для динамічного розвитку із врахуванням власного рівня конкурентоспроможності.

В сучасних умовах господарювання процес управління конкурентними перевагами окремо взятого підприємства набуває більш вагомого значення, що пов'язано із швидкими змінами в конкурентному середовищі та рівнем адаптації до таких змін. І як наслідок, конкурентоспроможність під впливом деформуючої дії наявного внутрішнього механізму перетворює конкурентне середовище (ринок) в окреме конкурентне поле внаслідок наявної конкурентної боротьби із врахуванням взаємозв'язків на макро-, мезо- та мікрорівнях [1].

Необхідно зазначити, що такі дії сприяють розподілу системи конкурентних відносин у сфері економічних процесів на відповідні організаційно-управлінські рівні, а саме:

- мікрорівень, на якому формується, наприклад, конкурентоспроможність сільськогосподарських товарів/послуг, а також окремо взятого підприємства;

- мезорівень, на якому формується, наприклад, конкурентоспроможність галузі;

- макрорівень, який сприяє розвитку конкурентоспроможної національної економіки із врахування діючих міжнародних стандартів.

І як наслідок, такого поділу конкурентних відносин на організаційно-управлінські рівні, виникає необхідність виділення суб'єктів окремо взятого рівня які матимуть вплив на процес формування конкурентного середовища та відображатиме маркетинговий вплив на можливі взаємозв'язки [2].

Для вирішення такого завдання на мікрорівні доцільно розглядати конкурентну структуру споживання у порівнянні із обсягами та структурою «споживчого кошика», що сприятиме скороченню частки реалізації продовольчих товарів і сприятиме зростанню індексу рівня життя населення застосовуючи внутрішньовиробничу конкуренцію яка буде керована наявним менеджментом підприємства, загалом, та менеджментом персоналу, зокрема.

Для сільськогосподарських підприємств, на мікрорівні, конкурентоспроможність забезпечується шляхом регулювання попиту як наслідок дії факторів мезо- та макрорівня із подальшим формуванням діяльності підприємства, а також перегляду його, наприклад, структури товарообороту, асортименту тощо.

Для мезорівня є характерним присутність у внутрішньорегіональному ринку який розглядається у взаємозв'язку із наявним рівнем територіального (географічного) розміщення і його ресурсним забезпеченням. Саме конкуренція на внутрішньорегіональному ринку розкриває можливості нагромадження капіталу в залежності від територіального (географічного) розміщення та посилюється під дією факторів макрорівня. Тобто, для створення ефективного конкурентного середовища необхідно, перш за все враховувати можливості мезорівня, а в подальшому деталізувати макрорівень та мікрорівень.

Водночас, конкуренція на макрорівні окреслює межі взаємодії між виробниками сільськогосподарської продукції та кінцевими споживачами, і як наслідок, узагальнює результати такої співпраці з подальшим визначенням їх рівня конкуренції. Саме на макрорівні формуються глобалізаційні напрями подальшого розвитку конкурентного середовища із врахуванням пріоритетів національного конкурентного середовища та наявних конкурентних зв'язків. Необхідно зазначити, що перелічені умови можуть формуватися не лише на мікрорівні та мезорівні в межах національного чи внутрішньорегіонального конкурентного середовища але й у міжнародному конкурентному середовищі.

У результаті проведеного дослідження необхідно звернути увагу на необхідність подальшого поділу конкуренції на рівні [3]:

- за результатами конкурентних відносин між конкуруючими підприємствами на мікрорівні;

- за результатами конкурентних відносин між конкуруючими галузями на мезорівні;

- за результатами конкурентних відносин між конкуруючими державами на квазімакрорівні, який наділений усіма складовими системи макроекономічного регулювання.

Отже, для досягнення високого конкурентного становища необхідно визначити рівень впливу взаємозв'язків та їх систематизацію на окремо взятих організаційно-управлінських рівнях з метою забезпечення оптимального рівня конкурентоспроможності в сучасних умовах економічного ринкового середовища.

Література:

1. Калина А. В. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро- макроуровень): учеб. пособ. / Калина А. В. – К.: МАУП, 1998. – 266 с.
2. Мазаракі А. А. Макроекономічні проблеми розвитку сфери товарного обігу // Вісник ЛКА: Збірник наукових праць. -Серія економічна. - Вип. 24. - Львів: ЛКА, 2007. – С. 11 – 20.
3. Гельвановский М. И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / М. И. Гельвановский, В. М. Жуковская, И. Н. Трофимова // Российский экономический журнал. - 1998. - № 3. – С. 67 – 78.

Смирнова О.І., студентка,
кафедри економіки та підприємництва
КЕІ ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

Ніколайчук О.А., к.е.н.,
ст. викладач кафедри економіки та підприємництва
КЕІ ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА ОСНОВІ ОЦІНКИ РІВНЯ СТРАТЕГІЧНОЇ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Економіка будь-якої країни поступово інтегрується в світове співтовариство й на неї починають впливати чинники, характерні для ринкової економічної системи: різкі коливання ринкової кон'юнктури, короткотривалий життєвий цикл продукції, поява принципово нових сучасних товарів і ринків, зміни в державному регулюванні економікою. У таких умовах життєдіяльність промислового підприємства істотно залежить від його здатності оперативно задовольняти потреби споживачів. Це змушує виробника знаходити механізми швидкого пристосування до вимог ринку, тобто підвищувати гнучкість виробництва.

Успіх підприємства сьогодні прямо пропорційно залежить від його спроможності трансформувати свою бізнесову модель ще до того, як це змусять його зробити обставини. Підприємства з високим рівнем стратегічної гнучкості займають більшу частку ринку та є більше конкурентоспроможними, у порівнянні з іншими. Гнучкість розглядається не як вміння виходити з вже існуючої кризи, а як постійна готовність до стратегічного передбачення та пристосування до глибоких, малопомітних змін, які можуть в решті-решт

становити загрозу для існування основного бізнесу підприємства і, на думку багатьох фахівців, відіграє все більшу роль у визначенні конкурентних переваг.

Фундаментальні питання формування та розвитку стратегічної гнучкості підприємства, їх вплив на конкурентоспроможність висвітлені здебільшого у працях таких закордонних вчених, як Д. Аакера, І. Ансоффа, А. Баклі, Т. Даса, Дж. Еванса, М. Хітта, Р. Санчеса, Г. Хемела та ін.. Різноманітні аспекти забезпечення гнучкості виробничих систем розкриті у наукових працях вітчизняних вчених, а саме: Т. Божидарника, В. Васильєва, А. Градова, В. Забродського, Ю. Коробецького, В. Пастухової, Р. Сатановського, В. Самочкіна та інших. Водночас питання управління стратегічною гнучкістю підприємства залишаються дискусійними та недостатньо дослідженими вітчизняними науковцями, а використання іноземних розробок є неефективними через суттєві розбіжності у рівні соціально-економічного розвитку. Також недостатньо висвітленими в науковій літературі залишаються питання взаємозв'язку конкурентоспроможності та стратегічної гнучкості.

В сучасній економічній науці за ознакою масштабу виділяють стратегічну й тактичну гнучкість підприємства. Стратегічна гнучкість визначає значущість можливих капіталовкладень, ефекти, обсяги й час реконструкції (реструктуризації) підприємства за наявності необхідності до кардинальних змін у довготривалій перспективі для забезпечення відповідності потенційним вимогам зовнішнього середовища й наявності потенційних ключових факторів успіху. Тактична гнучкість визначає час, необхідний підприємству для засвоєння нового виробу чи реконструкції (створення) нового виробництва, пов'язаного з нагальними змінами у техніці, попиті, та технології [1].

Гнучкість підприємства є одною із складових обраної підприємством стратегії. Саме стратегія призначена для вирішення проблем незадовільних ситуацій під час управління змінами. У такому статусі стратегії підвищення конкурентоспроможності притаманні такі якості ознаки, як взаємозв'язок і взаємодія всіх компонент системи; цілісність, узгодженість та синхронність у

часі; узгодженість із місією та цілями організації; адаптивність, гнучкість до змін середовища [2].

Саме гнучкість є одним із дієвих засобів формування конкурентних переваг підприємства як відкритої економічної системи. Тому пропонуємо алгоритм визначення конкурентоспроможності підприємства на основі оцінки стратегічної гнучкості (рис.1).



Рис. 1. Алгоритм визначення рівня конкурентоспроможності підприємства на основі оцінки стратегічної гнучкості (побудовано авторами)

Слід зазначити, що число обраних показників має бути оптимальним, тобто мінімально необхідним і достатнім для аналізу, що визначає в динаміці стратегічну гнучкість підприємства. Показники, що використовуються, мають

повно, достовірно, а також точно розкривати зміст стратегічної гнучкості; порівнюватися із системою показників, прийнятої для оцінки результатів виробничо-господарської діяльності підприємства й відповідати діючому порядку обліку та звітності.

В рамках цього підходу пропонується два основних критерії для розкриття стратегічної гнучкості підприємства:

1. Стійкість до оновлення Уоб – для оцінки результатів діяльності підприємства в сьогоденні періоді, тобто для отримання техніко-економічних показників (результату для поновлення);

2. Здатність до оновлення Соб – для визначення взаємозв'язку підприємства і зовнішнього середовища, тобто здатності підприємства планувати і прогнозувати процес свого розвитку.

Таким чином, інтегральний показник оцінки стратегічної гнучкості підприємства (Γ) можна представити в загальному вигляді наступною залежністю:

$$\Gamma = f(\text{Уоб}, \text{Соб})$$

Наведена методика оцінки стратегічної гнучкості підприємства базується на використанні принципів бенчмаркінгу, що дає можливість проведення порівняльного аналізу в динаміці за окремим підприємством або групою підприємств. Перевагами запропонованого алгоритму є простота та зручність використання. Підібрані показники гнучкості є найбільш вживаними та зрозумілими.

Використання запропонованого підходу до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства за його стратегічною гнучкістю надає можливість діагностувати та прогнозувати конкурентні позиції підприємства як міру його адаптивності за змінюваних умов функціонування. Пропонована методика має універсальний характер і може бути застосована для підприємства будь-якої галузі народного господарства.

Література:

1. Лепейко, Т. І. Теоретико-методичні засади управління підприємством: забезпечення гнучкості: монографія / Т.І. Лепейко, Н.М. Шматько.- Харків : УПА. - 2012. - 221 с.
2. Гусєва, О. Ю. Удосконалення методів прийняття рішень у процесі управління стратегічними змінами на підприємстві / О. Ю. Гусєва // Вісник ДНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського. Сер.: Економічні науки. 7. –2013. – №4. – С. 73-80.

Собко Я.О., студентка

факультету економіки, менеджменту та психології

Київського національного торговельно-економічного університету

Науковий керівник: Білявська Ю.В., к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

ЗАСТОСУВАННЯ «ДЕРЕВА РІШЕНЬ» В ОПЕРАЦІЙНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

Оптимальним методом прийняття стратегічних рішень щодо розвитку операційної системи, а також зміни виробничої потужності підприємства є використання так званого "дерева рішень". Основними складовими "дерева рішень" є вузли рішень – альтернативи, від яких і до яких ідуть відгалуження, і вузли подій. Вузли рішень на схемах позначаються квадратами, а вузли подій – кружками. Відгалуження від вузлів рішень показують, які альтернативи є в розпорядженні особи, що приймає рішення; відгалуження, що йдуть від вузлів подій, показують, які події можуть відбутися і яка ймовірність їх появи[2].

Дерево рішень - підхід, який дає змогу отримати графічне відображення процесу, за допомогою якого визначаються альтернативи рішення та відповідні ймовірності для кожної комбінації альтернатив.

Побудова "дерева рішень" виконується "зверху вниз" - від задач більш складних, більш важливих - до завдань менш складним, менш важливим, що вимагає менше часу (коштів, сил, ресурсів) для їх здійснення.

На схемі "дерева рішень" саме верхнє положення займає кінцева мета розв'язання проблеми (кінцевий результат).

Чим складніше можна вирішити завдання, тим більше має бути число рівнів розгляду проблеми і тим більше число завдань, що вирішуються на кожному рівні.

Для кожного "дерева рішень" будується матриця. Часто вводяться коефіцієнти взаємної корисності рішень, одержувані опитуванням експертів. Вони показують вплив ступеня важливості одних рішень на інші.

Використання «дерева рішень» особливо корисно і переважає у випадках, коли є декілька рішень і різні результати, що підходять до них залежно від етапів. Однак, формуючи «дерево рішень», операційний менеджер має бути впевненим, що всі альтернативи або стани природи відповідно обрнтовані; у побудову включені всі можливі для розв'язання проблеми альтернативи і стани природи.

У процесі використання дерева рішень виконуються наступні етапи[1]:

1. Визначення та врахування всіх можливих альтернатив рішення (включаючи альтернативу «нічого не робити»).

2. Наведення очікуваного результату реалізації альтернативи у грошовому вимірі (наприкінці кожної альтернативи). Обов'язково вказується ймовірність отримання зазначеного результату (сума коефіцієнтів ймовірності для позитивної та негативної ситуацій на ринку дорівнює 1).

3. Визначення очікуваного результату (доходів, витрат) реалізації кожної альтернативи.

Аналіз дерева рішень розпочинається з правої сторони у напрямі до початку схеми. Альтернативи, які не є кращими у порівнянні з іншими, на кожному етапі виключаються з подальшого аналізу.

Дерево рішень – це могутній інструмент, тому що воно визначає послідовність рішень, тобто менеджер може ухвалювати рішення, аналізувати стан природи, який з'явився і визначити доступні альтернативи, задані кожним із станів природи.

Література:

1. Козловский В.А., Маркина Т.В., Макаров В.М. Производственный и операционный менеджмент. Учебник. – СПб: «Специальная Литература», 1998. – 366 с.
2. Сумець О.М., Операційний менеджмент: теоретичний аспект і практичні завдання: Підручник. 3-тє вид, перероб. та доповн. — К.: ВД «Професіонал», 2006. —480 с.

Солтис І.В., асистент

кафедри права і підприємництва

Львівського НАУ

ВДОСКОНАЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

Сільське господарство в Україні є пріоритетною галуззю економіки. Процес його виходу із затяжної системної кризи проходить повільно і складно.

На сьогоднішній день не існує чітких правил для визначення типу кризи, а також антикризових методів для різних типів окремо. Це і є основною проблемою для всіх існуючих підприємств.

Актуальність цієї теми в цілому пояснюється необхідністю формування ефективної антикризової системи оздоровлення підприємств для забезпечення їхньої платоспроможності та конкурентоспроможності на продовольчому ринку.

За статистичними даними, кількість сільськогосподарських підприємств, які знаходяться на межі банкрутства збільшується з кожним днем, що показує негативну тенденцію у розвитку галузі сільського господарства України.

В умовах нестабільності зовнішнього середовища і внутрішніх умов здійснення фінансової діяльності збільшується вірогідність періодичного виникнення кризи підприємства.

Розвиток сучасних досліджень на тему розробки програм запобігання банкрутству підприємств відбувався в Україні в контексті розгляду проблем антикризового управління та санації, вирішенню яких присвячені праці Ю.Е. Губені, І.О. Бланка, К.В. Багацької, В.О. Василенка, Н.В. Дацій, К.І. Залогіної, І.В. Зятковського, В.С. Короля, Л.О. Лігоненко, О.О. Мороз, О.Ю. Проскури, А.І. Пушкаря, О.П. Рамазанова, С.Я. Салиги, Л.С. Ситник, О.О. Терещенка, А.М. Штангрета та ін.

На думку вченого Е. М. Короткова, суть антикризового управління полягає в тому, що кризи можна передбачати, очікувати та викликати; кризи в певній мірі можна прискорювати, випереджати та відсувати; до них необхідно готуватися; кризи можуть бути керовані та управління процесами виходу з кризи здатні прискорювати ці процеси та мінімізувати їх наслідки[2].

Проте, не зважаючи на досить широкий спектр наукових досліджень присвячених процесам банкрутства та методам антикризового управління, на сьогоднішній день залишається не вирішено багато проблем, які необхідно досліджувати, аналізувати та вносити корективи, що приведе до нових шляхів їх вирішення.

З метою недопущення чи подолання фінансової кризи застосовують механізм антикризового управління сільськогосподарськими підприємствами.

Антикризове управління – це сукупність методів управління діяльністю підприємства, які дозволяють передбачити, виявити та запобігти настанню кризи та вивести господарюючий суб'єкт із передкризового або кризового становища. Антикризове управління дозволяє встановити, яким чином підприємство може протистояти змінам зовнішнього середовища та які заходи

необхідно вжити для збереження підприємством своїх позицій на ринку та досягнення поставлених цілей.

Суть антикризового управління полягає у застосуванні різних фінансових інструментів для подолання кризових ситуацій на сільськогосподарських підприємствах.

Під терміном «ефективне антикризове управління» розуміємо управління, яке базується на вмінні правильно застосовувати досягнення сучасного управління. Також це здатність підприємства своєчасно та конструктивно реагувати на зміни, що загрожують появі кризової ситуації. Не менш важливою умовою є зміни у сфері прийняття антикризових управлінських рішень.

Теорії класичних шкіл менеджменту наголошують на тому, що успіх підприємства, передусім, визначається раціональною організацією виробництва продукції, зниженням витрат виробництва та іншими засобами впливу на його внутрішні фактори.

Ознайомлюючись із досвідом Європейського союзу в напрямку антикризового управління, варто зазначити, що в ньому переважає селективний підхід, спрямований на стимулювання діяльності конкретних компаній [3]. Однак, кожна країна Європейського союзу має свої особливості.

Незважаючи на тимчасову стабілізацію у господарському житті України, яка спостерігалась впродовж останніх років, кризові явища все ще є масштабними та мають місце у всіх галузях економіки. Так, за даними міжнародного рейтингу “Ведення бізнесу 2016” (Doing Business 2016) за субіндексом банкрутства Україна протягом 2015-2016 рр. залишається на 141 місці, що в порівнянні з 157 місцем у 2014 році є позитивною динамікою [1]. При цьому це відбулось не внаслідок поліпшення власних показників, а погіршення складових субіндексу банкрутства в інших країнах.

Законодавчо-правовою базою з регулювання процесів банкрутства українських підприємств є, насамперед, Конституція України, Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (1999р.). Цей Закон встановлює умови та порядок відновлення

платоспроможності боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури з метою повного або часткового задоволення вимог кредиторів.

У світовій практиці основи законодавства про банкрутство розвивалися за двома напрямками, на основі британської та американської моделі.

У британській моделі, банкрутство розглядається як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок основних, оборотних і всіх інших наявних коштів шляхом ліквідації боржника - банкрута.

Суть американської моделі полягає, щоб через санації відновити діяльність підприємств та її платоспроможність.

У сучасних умовах в законодавстві розвинутих країн спостерігається тенденція до інтеграції двох напрямів, а механізм банкрутства розглядається як дієва форма перерозподілу суспільного капіталу з метою більш ефективного його використання.

На нашу думку, кризу не слід сприймати як негативне явище. Криза може виступати для підприємства як переломний момент, поштовх до його розвитку. Але не всі підприємства переживають етап кризи, так як не приділяють достатньо уваги попереджувальним заходам. Тому необхідно не лише зосереджуватись на проблемах усунення наслідків кризових явищ, а й прогнозувати та уникати їх. Тобто ефективна антикризова програма виступає як система контролю його фінансового стану, а в разі кризової ситуації забезпечує вибір найкращих заходів для її подолання.

Безліч країн використовують різноманітні заходи для вдосконалення антикризового фінансового управління у сільськогосподарських підприємствах. Пропоную ознайомитися із основними програмами, які використовують сільськогосподарські виробники провідних аграрних країн з метою щоденного контролю за виконанням робіт, оперативного планування, а також формування звітів.

Однією із найбільш використовуваних програм із комплексу програмного забезпечення для управління сільськогосподарськими підприємствами є

програма «Agrivi», яка була заснована в 2013 році у Великобританії. Цю програму можуть використовувати як малі фермерські господарства так і великі, кооперативи. Понад 1000 фермерських господарств у 80 країнах вже використовують на 11 мовах. Триває процес підготовки програми на українській мові. Програма «Agrivi» є надзвичайно легкою і зручною у користуванні, дає можливість переглядати всі дії, які повинен виконувати менеджер. Надає можливість завдяки внесених даних збільшити ефективність управління сільськогосподарських площ, організувати дії менеджера, відслідковувати за фінансами підприємства, здійснювати моніторинг погоди, аналізувати усі процеси і явища а також планувати.

Не менш ефективною є також програма «Agrinavia», яка допомагає скоротити витрати, підвищити ефективність і сприяти обміну даних для точного ведення сільського господарства, а саме галузі рослинництва.

Використання назви компаній Datalogisk або Agrinavia компанія представлена з її програмами в ряді європейських країн, в першу чергу в країнах , розташованих навколо Балтійського моря.

Назва компанії Datalogisk використовується в Данії і Швеції разом з брендом продукту Næsgaard або Näsgard.

В рамках DLG Group, Datalogisk пов'язана з рядом інших сільськогосподарських підприємств по всій Європі.

Вважаємо за необхідне наголосити на українській on-line системі для аграріїв. Значною її перевагою є здійснення моніторингу як галузі рослинництва, так і тваринництва. Система побудована на хмарних технологіях та створена для комфортної роботи агрономів, технологів та економістів при виконанні складних розрахунків, ведення обліку та аналізу великих масивів даних[4].

Таким чином, розробка правильного та ефективного антикризового управління в сучасних умовах для виходу сільськогосподарських підприємств з кризового стану є необхідною основою. Тому формування та впровадження антикризової стратегії потребує врахування індивідуальності до кожного

суб'єкта у зв'язку з впливом зовнішніх та внутрішніх чинників по різному на кожне сільськогосподарське підприємство.

Підсумовуючи, можна сказати, що ефективність антикризового фінансового управління визначається передусім рівнем антикризової готовності підприємства, якістю його стратегічного планування та професійністю дій керівництва.

Література:

1. Коротков, Е.М. Антикризове управління: Підручник / Е.М. Коротков - М.: ЮНІТІ, 2013. - 319 с.
2. European Financial Stability and Integration [Electronic resource]: Report 2011. – April 2012. – Available at: \www/ URL: http://ec.europa.eu/internal_market/economic_analysis/docs/financial_integration_reports/20120426-efsir_en.pdf
3. Ведення бізнесу 2013. Розумний підхід до регулювання діяльності середніх та малих підприємств / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/reports/globalreports/doing-business-2016>
4. Soft.Farm – безкоштовна система організації та ведення сільськогосподарської діяльності / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.soft.farm/uk/about>

Суліменко О.С., студентка
факультету економіки, менеджменту та психології
Київського національного торговельно-економічного університету
Науковий керівник: Білявська Ю.В., к.е.н.,
доцент кафедри менеджменту,
Київського національного торговельно-економічного університету

ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ «JUST-IN-TIME»

Найбільш широко поширеною у світі концепцією є концепція «just-in-time» - JIT ("точно в строк»). Поява цієї концепції відносять до кінця 1950-х років, коли японська компанія Тойота Моторс, а потім і інші автомобілебудівні фірми Японії почали активно впроваджувати систему KANBAN. Назва «just-in-time» концепції дещо пізніше дали американці, які спробували також використовувати цей підхід в автомобілебудуванні.[2]. Первісним гаслом концепції JIT було потенційне виключення запасів матеріалів, компонентів і напівфабрикатів у виробничому процесі складання автомобілів та їх основних агрегатів. Вихідною постановкою було те, що, якщо виробниче розклад задано (абстрагуючись поки від попиту або замовлень), то можна так організувати рух матеріальних потоків, що всі матеріали, компоненти і напівфабрикати будуть надходити в потрібній кількості, в потрібне місце (на складальній лінії - конвеєрі) і точно до призначеного терміну для виробництва чи зборки готової продукції. [1].

Надалі ідеологія JIT була успішно просунута в дистрибуцію, системи збуту готової продукції. Враховуючи широку експансію JIT підходу в різні сфери сучасного бізнесу, можна дати наступне його визначення: JIT - це сучасна концепція побудови логістичних систем у виробництві (операційному менеджменті), постачання та дистрибуції заснована на синхронізації процесів доставки матеріальних ресурсів, і готової продукції в необхідних кількостях до

того часу, коли ланка логістичної системи в них потребує, з метою мінімізації витрат, пов'язаних із запасами.

Концепція JT тісно пов'язана з логістичним циклом і його складовими. Багато сучасні логістичні системи засновані на JT підході, орієнтовані на короткі складові логістичних циклів, що вимагає швидкої реакції ланок логістичної системи на зміну попиту і, відповідно, виробничої програми. *Логістична концепція JT характеризується наступними основними рисами:*

- мінімальними (нульовими) запасами матеріальних ресурсів, готової продукції;
 - короткими виробничими (логістичними) циклами;
 - невеликими обсягами виробництва готової продукції і поповнення запасів (поставок);
 - ефективною інформаційною підтримкою;
- високою якістю готової продукції і логістичного сервісу.

Впровадження і поширення концепції JT привело до зміни традиційного підходу до постачання (рис.1). Впровадження концепції “точно у термін” має свої позитивні та негативні сторони. Її перевагами є:

- скорочення запасів на всіх стадіях логістичного циклу;
- скорочення складських площ;
- висока пропускна здатність;
- високий прибуток і продуктивність логістичної системи;
- висока якість обслуговування;
- висока гнучкість логістичної системи;
- своєчасна доставка.

До недоліків системи “точно у термін” слід віднести:

- низькі запаси роблять будь-які збої в роботі логістичної системи критичними;

- введення системи може вимагати великих змін, яких важко досягнути на практиці.

Досвід показує, що стратегія ЛТ не є універсальною і застосовується не завжди. Її реалізацію стримують такі важливі фактори, як незадовільна якість продукції, порушення термінів постачання й оплати за товар, помилки і збої в передачі інформації між замовником і постачальниками. Успіх у реалізації стратегії залежить також від кількості та територіальної дислокації постачальників, рівня їх відповідальності під час виконання договірних зобов'язань. Тому величезні витрати, пов'язані з реалізацією методу закупівель “точно у термін”, ефективні тільки в стабільно працюючих економічних системах за умови довгострокових господарських зв'язків. [3].

Фактори	Концепція “точно у термін”	Традиційний підхід
Запаси	Усі зусилля потрібно спрямовувати на їх усунення	Захищають виробництво від помилок прогнозування і ненадійності постачальників. Більшість запасів – страхові
Обсяг закупівель матеріальних ресурсів	Розмір замовлення покриває тільки поточну потребу. Закупівля здійснюється дрібними партіями з частими постачаннями	Закупівля здійснюється великими партіями з нечастими постачаннями
Постачальники	Розглядаються як партнери. Відносини тільки з надійними постачальниками. Співробітництво носить характер тривалого господарського зв'язку і будується на довгострокових контрактах. Невелика кількість постачальників	Як правило, велика кількість постачальників, між якими штучно підтримується конкуренція
Вибір способу транспортування	Основна мета – забезпечення надійності дотримання строків доставки. Графік доставки складає споживач	Основна мета – забезпечення низької ціни на транспортування. Графік доставки складає постачальник

Порівняльна характеристика традиційного постачання і постачання “точно у термін” (рис. 1)

Висновки. Отже, метою логістичної концепції “точно в строк” є подача потрібної частини виробу в потрібний час в потрібне місце. Принцип “точно в строк” — це значно більше, ніж система зменшення об'ємів складських запасів, чи скорочення часу переналадки верстатів з виробництва нових деталей, або використання методу канбан, або модернізації виробництва.

Література:

1. Монден Я. Система менеджмента Тойоты / Пер. с англ. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007. – 216 с.
2. Оно Т. Производственная система Тойоты. Уходя от массового производства / Пер. с англ. / 3-е изд., перераб. и доп. – М. Институт комплексных стратегических исследований. 2008. – 208 с.
3. Смирнов І.Г. Логістика: просторово-територіальний вимір.- К.: ВГЛ Обрії, 2004. - 335 с.

Танцюра А. О., аспірант

Львівського торговельно-економічного університету

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стратегічний аналіз потенціалу конкурентоспроможності торговельного підприємства – це виявлення позитивних і негативних факторів, які можуть вплинути на формування та розвиток елементів потенціалу підприємства у конкурентному середовищі.

У процесі проведення стратегічного аналізу ПКП застосовуються такі прикладні прийоми і методи: STEP-аналіз; SWOT-аналіз; SPACE-аналіз; GAP-аналіз; метод аналізу LOTS; PIMS-аналіз; вивчення профілю об'єкта; модель GE/McKinsey; система 111-555. Застосування цих методів доцільне в процесі розробки програми стійкого розвитку потенціалу торговельного підприємства, виявлення сильних та слабких позицій у формуванні та реалізації елементів потенціалу.

Метод STEP-аналізу дозволяє охарактеризувати зовнішню економічну ситуацію комплексно, оцінюючи вплив чинників: суспільних, технологічних, економічних, політичних, правових. Аналіз здійснюється за схемою «чинник – підприємство». Результати аналізу оформлюються у вигляді матриці, на

горизонтальній осі якої визначаються чинники макросередовища, на вертикальній – сила їхнього впливу в балах, рангах або інших одиницях виміру. Результати STEP-аналізу дозволяють оцінити зовнішню економічну ситуацію, що склалася в галузі виробництва та комерційної діяльності.

Одним із найпоширеніших інструментів стратегічного аналізу позиції торговельного підприємства (потенціалу) в конкурентній боротьбі є метод SWOT-аналізу (назва утворилася як аббревіатура чотирьох англійських слів: strengths, weaknesses, opportunities, threats – SWOT, що у перекладі означає «сили, слабкості, можливості, загрози»). Застосування SWOT-аналізу має сприяти (табл. 1): 1) докладанню зусиль щодо перетворення слабкостей на сили, загроз на можливості; 2) розвитку сильних позицій відповідно до обмежених можливостей.

Таблиця 1

**Матриця SWOT-аналізу потенціалу конкурентоспроможності
торговельного підприємства**

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Можливості	стратегія використання переваг для реалізації можливостей	стратегія реалізації можливостей для подолання слабкостей
Загрози	стратегія використання переваг для нейтралізації загроз	стратегія, спрямована на мінімізацію слабких сторін та уникнення зовнішніх загроз

Таким чином, метод SWOT-аналізу забезпечує як врахування зовнішніх загроз та можливостей, так і оцінювання ефективності використання потенціалу торговельного підприємства у конкурентному середовищі [2, с. 106-119].

Метод SPACE-аналізу є похідним від SWOT-аналізу та застосовується для оцінювання сильних та слабких сторін діяльності невеликих торговельних підприємств за такими групами критеріїв:

– фінансова сила підприємства (ФС) (оцінюється за показниками рентабельності інвестицій, динаміки прибутку та рівня фінансової стійкості);

– конкурентоспроможність підприємства (КП) (оцінюється за показниками частки підприємства на ринку, рентабельності реалізації продукції та конкурентоспроможності продукції);

– привабливість галузі (ПГ) (визначається за рівнем її прибутковості, стадією життєвого циклу, залежністю від ринкової кон'юнктури);

– стабільність галузі (СГ) (визначається за стабільністю прибутку, рівнем розвитку інноваційної діяльності та маркетинговими й рекламними можливостями).

Кожен показник, що характеризує ключові критерії, оцінюється за десятибальною шкалою на основі порівняння фактичних значень фінансових коефіцієнтів із нормальним їх рівнем для торговельного підприємства та шляхом вивчення статистичної інформації щодо економічного становища галузі.

На основі вивчення ключових критеріїв у складі кожної групи складається матриця спрямованої стратегії в системі координат SPACE та будується вектор позиції торговельного підприємства, що оцінюється (рис. 1). Положення вектора визначає тип рекомендованої стратегії (консервативна, захисна, конкурентна, агресивна) для поліпшення ПКП.

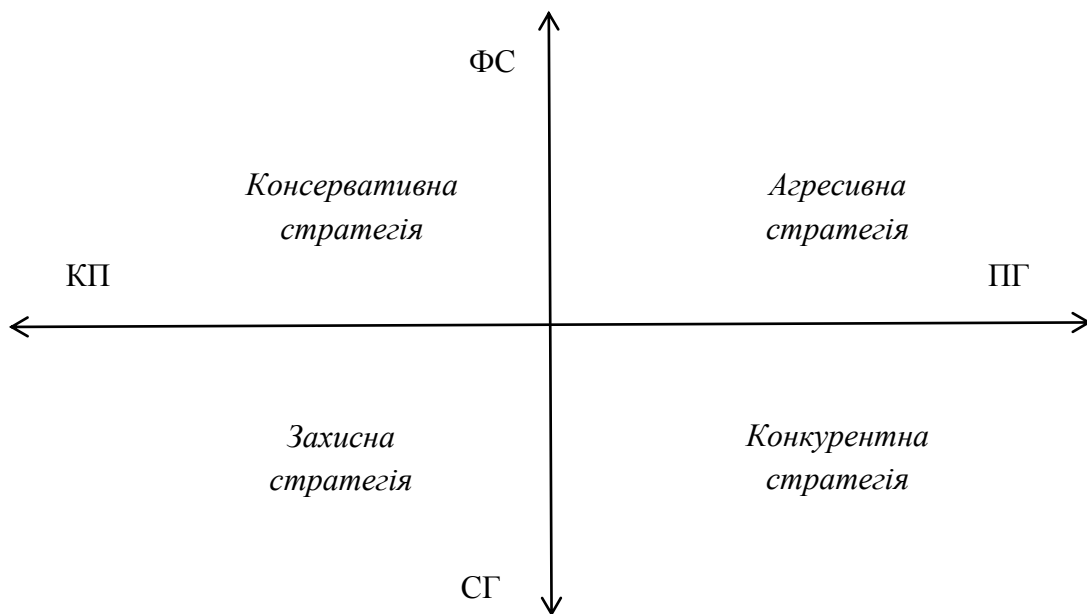


Рис. 1. Система координат SPACE-аналізу

Метод GAP-аналізу розроблено у Стенфордському дослідницькому інституті в Каліфорнії. Він передбачає спробу знайти методи розробки стратегії та способи управління, які дозволяють торговельному підприємству відповідати найбільш високому рівню вимог.

Подібний аналіз може здійснюватися як для бізнес-одиниць окремого торговельного підприємства, так і для групи торговельних підприємств, а його результатом є розробка заходів для ліквідації розриву між бажаною і прогнозованою діяльностями.

Спробою об'єднати всі елементи цілісного погляду на бізнес стала розробка приблизно в 1980 р. методу аналізу LOTS (зі шведської – лоцман), метою якого є розроблення заходів для найбільш повного задоволення вимог покупців [3, с. 255-278].

PIMS-аналіз (Profit Impact of Market Strategy), або аналіз рівня впливу обраної стратегії на величини прибутковості та готівки, – це метод, заснований на використанні емпіричної моделі, що пов'язує широкий діапазон стратегічних змінних (таких, як ринкова частка, якість продукту, вертикальна інтеграція) і ситуаційних змінних (швидкість зростання ринку, стадія розвитку галузі, інтенсивність потоків капіталу) з величиною прибутковості та здатністю організації генерувати готівку. Метод PIMS-аналізу був розроблений у середині 60-х р. у компанії «General Electric» і заснований на результатах аналізу діяльності більш ніж 150 великих і малих компаній. Ціль проведення цього аналізу полягає у визначенні стратегій, які варто вибирати в конкретних ринкових умовах.

Метод вивчення профілю об'єкта полягає в ідентифікації та кількісному оцінюванні (за єдиною відносною або бальною шкалою) характеристик, які визначають ступінь лояльності споживачів до торговельного підприємства. Профіль у цьому контексті є сукупністю специфічних параметрів, що характеризують об'єкт аналізу і завдяки яким він відомий цільовій групі споживачів.

Однією з найпопулярніших моделей стратегічного аналізу конкурентоспроможності потенціалу є модель GE/McKinsey (модель аналізу Мак-Кінсі 7S), розроблена спеціалістами корпорації «General Electric» спільно із консалтинговою компанією «McKinsey & Co» ще на початку 1970-х р. В основу методу покладені такі основні оцінні показники: стратегічний стан торговельного підприємства, привабливість ринку.

Так, стратегічний стан торговельного підприємства рекомендується оцінювати за такими показниками: зіставна потужність торговельного підприємства, частка ринку, порівнювана рентабельність, чистий дохід, технологічний стан, керівництво та персонал. Привабливість ринку рекомендується оцінювати за такими показниками: абсолютна ємність ринку, темпи зростання ринку, ціноутворення, структура конкуренції, галузева норма прибутку [1, с. 101-110].

За результатами досліджень були отримані такі класичні сполучення: 551 – традиційне (висока конкурентоспроможність, висока якість, низька ціна). Це найкраще сполучення з погляду забезпечення та утримання конкурентоспроможності, характерне для багатьох товарів японських і американських підприємств, деяких європейських підприємств; 555 – європейське (усе високе); 511 – східно-азіатське (висока конкурентоспроможність при низькій якості та низькій ціні) [2, с. 125-129].

Таким чином використання стратегічного підходу при визначенні рівня сформованості та ефективності використання потенціалу конкурентоспроможності торговельного підприємства дозволяє структурно виявити усю сукупність його напрямів та пріоритетів забезпечення і захисту стану конкурентного лідерства на ринку.

Література:

4. Економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства : монографія / Качмарик Я. Д., Куцик П. О., Лупак Р. Л., Качмарик І. Я. – Львів : Літературна агенція «Піраміда», 2012. – 208 с.

5. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. – 484 с.

6. Теоретико-методичні засади та прикладні механізми державного регулювання розвитку внутрішньої торгівлі : монографія / за ред. Куцика П. О., Васильціва Т. Г. – Львів : в-во ЛТЕУ, 2016. – 426 с.

Циоменко О.О., *магістр*

кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня

Національної металургійної академії України

Малюк О.С., *к.е.н.,*

доцент кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня

Національної металургійної академії України

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В даний час в більшості країн світу панують ринкові відносини. Підприємств, що випускають однорідну продукцію, величезна кількість і між ними існує жорстка конкуренція. Виробництво якісної, недорогої, конкурентоспроможної продукції та послуг є головним завданням підприємства в будь-якій країні.

Вивчення конкурентоспроможності підприємства та виробленої їм продукції являє собою одну з найважливіших складових частин ринкових досліджень, які створюють основу для розробки стратегії і тактики діяльності підприємства на ринку, вибору вірного шляху підвищення його технічного рівня та якості виробленої продукції.

Оцінюванню рівня конкурентоспроможності підприємства та виробленої продукції приділяється значна увага науковців серед яких Барабась Д.О., Вакулєнко А.В., Дайана А., Дуброва О.С., Клименко С.М., Омеляненко Т.В.,

Олливье А., Портер М., Урсі Р. Втім, до сьогодні дане питання не є повністю розв'язаним.

При розгляді конкурентоспроможності підприємства, на думку французьких економістів А. Олливье, А. Дайана і Р. Урсі необхідно концентрувати увагу на восьми факторах [1]: концепція товару і послуг, на якій базується діяльність підприємства; якість, що виражається у відповідності виробленої продукції рівню продукції лідерів ринку (оцінюється шляхом опитування споживачів і проведення порівняльних тестів); ціна товару з можливою націнкою; фінанси - як власні, так і позикові; збут - з точки зору комерційних методів і засобів діяльності; післяпродажне обслуговування, що забезпечує підприємству постійну клієнтуру; зовнішнє середовище підприємства, що дозволяє йому позитивно управляти відносинами з владою, пресою і громадською думкою; передпродажна підготовка, яка свідчить про його здатність не тільки передбачити потреби майбутніх споживачів, але і переконати їх у виняткових можливості підприємства задовольнити ці потреби.

Оцінювання підприємства за вище вказаними факторами дозволяє побудувати гіпотетичний «багатокутник конкурентоспроможності», встановити рівень його конкурентоспроможності та виявити фактори, що потребують підвищеної уваги.

Значною популярністю користується методика оцінювання конкурентоспроможності підприємства розроблена М. Потером [2]. Даною методикою визначено п'ять сил, які визначають рівень конкуренції в галузі: аналіз загрози появи продуктів-замінників; аналіз загрози появи нових гравців; аналіз ринкової влади постачальників; аналіз ринкової влади споживачів; аналіз рівня конкурентної боротьби.

Широкого поширення набули методи, засновані на оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства. Ця група методів базується на судженні про те, що конкурентоспроможність підприємства тим вище, чим вище конкурентоспроможність виробленої ним продукції. Для визначення конкурентоспроможності продукції використовуються різні маркетингові та

кваліметричні методи, більшість з яких ґрунтується на співвідношенні “ціна-якість”.

Знайшли застосування методи, засновані на теорії ефективної конкуренції. Суть даного підходу полягає в бальній оцінці можливостей підприємства щодо забезпечення конкурентоспроможності. Кожна з сформульованих в ході попереднього аналізу можливостей підприємства оцінюється експертами з точки зору наявних ресурсів.

Також при оцінюванні конкурентоспроможності використовують комплексні методи. Оцінка конкурентоспроможності підприємства в рамках подібних методів ведеться на підставі виділення поточної і потенційної складової конкурентоспроможності підприємства. У більшості випадків, поточна конкурентоспроможність визначається на підставі оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємства, потенційна - по аналогії з методами, заснованими на теорії ефективної конкуренції.

Підсумовуючи все вище вказане, слід наголосити на тому, що на даний час відсутня загальноприйнята методика оцінки конкурентоспроможності. Це робить необхідним проведення глибокого аналізу існуючих підходів оцінювання конкурентоспроможності з метою розробки методу, за допомогою якого в подальшому можна буде визначати рівень конкурентоспроможності підприємства та виробленої їм продукції з найменшою похибкою.

Література:

1. Портер М. Стратегія конкуренції. / М. Портер // Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
2. Клименко С.М., Омеляненко Т.В., Барабась Д.О., Дуброва О.С., Вакуленко А.В. Управління конкурентоспроможністю підприємства. / С.М.Клименко, Т.В.Омеляненко, Д.О.Барабась, О.С.Дуброва, А.В.Вакуленко // Навч. посіб.– К.: КНЕУ, 2008 – 520 с.

Токмакова І.В., д.е.н.,
професор кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом
Українського державного університету залізничного транспорту

Зубов А.М., здобувач
кафедри економіки та управління
виробничим і комерційним бізнесом
Українського державного університету залізничного транспорту

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ

Питання реформування залізничного транспорту України розглядається вже два десятиліття. Погіршення стану основних фондів, рівень зносу яких досяг 90%, розвиток науково-технічного прогресу і необхідність запровадження ринкових умов діяльності у відповідності до міжнародних вимог – все це вимагає масштабної модернізації галузі. Реформа залізничного транспорту в Україні має своєю кінцевою метою зробити його більш доступним, сучасним, безпечним і конкурентоспроможним.

Основні положення реформи пов'язані з перетворенням ДАЗТ України «Укрзалізниця» на публічне акціонерне товариство (ПАТ), що на 100% знаходиться у власності держави, а далі – з його реорганізацією у вертикально інтегровану структуру (холдинг із дочірніми компаніями за сферами діяльності) і наділення винятково функціями оперативного господарювання. У результаті Укрзалізниця повинна одержати право самостійно розподіляти фінансові ресурси на необхідні проекти, ліквідувати перехресне субсидування, підвищувати рентабельність і налагоджувати співробітництво з міжнародними фінансовими структурами в питанні щодо одержання кредитів.

Постанова «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки» [1] відкидає можливість

приватизації компанії. Водночас постанова надає право майбутньому ПАТ «Укрзалізниця» створювати й виділяти зі свого складу певні активи, які не підпадають під обмеження. Це в першу чергу підприємства непрофільних видів діяльності, які можуть бути акціоновані й продані. Але головним є те, що після реформи ця компанія буде зовсім іншою структурою, яка володітиме винятково інфраструктурою, системами сигналізації, зв'язку, вокзалами, будівлями, розташованими по коліях, інженерними спорудженнями й т. ін., тобто принципово неприбутковими, але необхідними об'єктами, утримання яких потребує значних капіталовкладень. Інші активи, насамперед рухомий склад (спочатку вагони, а потім і локомотивний парк), більшою мірою вже зараз передаються або плануються до передачі приватним компаніям із метою створення конкурентного середовища. Тим самим турбота про розвиток і модернізацію винятково витратної та практично неприбуткової частини компанії – інфраструктури – залишається за державою, а найбільш прибуткові активи будуть контролюватися приватним бізнесом. Аналітики називають такий стан речей класичною схемою, що передбачає націоналізацію боргів з одночасною приватизацією прибутків.

Модернізаційний зміст процесів реформування реалізується через широке впровадження інновацій в діяльності підприємств залізничного транспорту, освоєння прогресивних технологій і удосконалення економіко-технологічного потенціалу. При цьому реформування створює як можливості, так і перепони для активізації інноваційної діяльності на залізничному транспорті.

Підвищення конкуренції в окремих сегментах ринку залізничних транспортних послуг створює сприятливі умови для припливу інвестицій, у тому числі виникає можливість залучення додаткових інвестицій з приватного бізнесу в державний сектор економіки на основі державно-приватного партнерства. Впровадження засад державно-приватного партнерства на залізничному транспорті України забезпечить не тільки розвиток матеріально-технічної бази Укрзалізниці, покращення обсягових та якісних показників роботи залізниць, але й сприятиме активізації інвестиційних процесів в

країні, створенню умов для стабільного зростання в інших галузях економіки України.

В світовій практиці найбільше поширення отримали такі форми державно-приватного партнерства, як:

1. Розпродаж активів. Розпродаж в приватні руки державних активів напряму або через продаж акцій державних підприємств. Розпродаж може бути повним або частковим.

2. «Грінфілд»-проекти (проекти «зеленого поля»). Приватна або приватно-державна компанія будує на новому місці і потім управляє новим об'єктом транспортної інфраструктури. Об'єкт будується на нових принципах проектного фінансування, що скорочує і перерозподіляє інвестиційні ризики. Різновидом цих проектів є так звані «браунфілд»-проекти (проекти «коричневого поля»), коли приватна компанія на свої засоби веде реконструкцію і ремонт вже існуючих об'єктів транспортної сфери.

3. Контракти на управління і утримання об'єктів (O&M) дозволяють приватному сектору управляти державним транспортним об'єктом і організовувати транспортні послуги протягом певного часу, але не включають інвестиційні зобов'язання приватного капіталу. Такі проекти носять, як правило, короткочасний характер (3-5 років), і держава продовжує нести основну частину ризиків, пов'язаних з проектом (контракти на управління і лізинг).

4. Концесійні проекти або контракти на управління і утримання об'єктів з інвестиційними зобов'язаннями. Приватній компанії передається в управління державний транспортний об'єкт на певний період часу (в середньому, на 10-30 років). Передбачається здійснення приватною компанією крупних інвестицій в об'єкт. В основі лежать контракти типу «будівництво-управління-передача» (мається на увазі передача об'єкта назад державі або приватному сектору в кінці концесійного періоду).

Для впровадження державно-приватного партнерства та концесій на залізничному транспорті необхідно створити додаткові умови і завершити

формування нормативно-правового поля. Розвиток механізмів державно-приватного партнерства передбачає розширення використання лізингових і концесійних механізмів, практики змішаного фінансування інвестиційних проектів і соціальних програм.

Поряд з позитивними моментами процесу реформування супроводжуються ризиками, що негативно відображаються на реалізації інноваційної діяльності на залізничному транспорті. До останніх, виходячи з праць таких вчених як Дикань В.Л., Зубенко В.О. [2], Корінь М.В. [3], Каличева Н.Є. [4], Кондратюк М.В. [5], Толстова А.В. [6], слід віднести: ризик зниження пасажирообігу та вантажообігу; концентрація приватних компаній пасажирських перевезень на найбільш прибуткових маршрутах; необґрунтоване зростання вартості послуг для вантажовідправників; ризик зниження безпеки руху при допущенні приватних компаній; зниження пропускної здатності інфраструктури; дезінтеграція та зниження ефективності процесів взаємодії різних структур залізничного транспорту; зростання операційних витрат компаній; неможливість залучення фінансування; ризик отримання від'ємних економічних показників; ризик від'ємного грошового потоку в сегментах, які субсидуються, в короткостроковій перспективі; неможливість оптимізації персоналу внаслідок протестів профспілок; конфлікти з персоналом усіх рівнів при реформуванні; зростання соціальної напруги у зв'язку зі зниженням доступності залізничного транспорту та зростанням тарифів.

Зазначені ризики обумовлюють пошук таких механізмів і структур, які, з одного боку, сприяли б підвищенню інвестиційної привабливості залізничного транспорту, а з іншого боку, створювали умови для безперервного генерування і дифузії інновацій в галузі, залучаючи в процеси інноваційного розвитку значне число учасників. З огляду на стратегічний характер розвитку залізничного транспорту для національної економіки, обороноздатності і безпеки країни виникає необхідність формування системи інноваційно-інвестиційної діяльності, в рамках якої можлива реалізація синергетичного механізму розвитку в логіці «попит на інновації-інвестиції в інтелектуальний

капітал - збільшення рентабельності транспорту внаслідок застосування інноваційних технологій - накопичення інтелектуального капіталу – розвиток конкуренції на ринку інновацій внаслідок додаткового попиту на інновації».

Таким чином, в умовах реформування важливою передумовою інноваційного розвитку виступає формування системи інноваційно-інвестиційної діяльності, в рамках якої на принципах самоорганізації забезпечується інтеграція інноваційної сфери з інфраструктурою залізничного транспорту. Така внутрішньосистемна інтеграція спирається на інноваційно-інвестиційну, горизонтально-вертикальну, мережеву інфраструктурну інтеграцію, мережеву електронну інтеграцію, інтеграцію різних сфер і видів діяльності підприємств залізничного транспорту.

Література:

1 Постанова КМУ «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010 - 2019 рр.» від 16.12.2009 р. N1390 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF>

2 Дикань В.Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: монографія / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко. – Х.: УкрДАЗТ, 2008. - 194 с.

3 Каличева Н.Є. Організація управління на підприємствах залізничного транспорту в сучасних умовах / Н.Є. Каличева // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2014. - Вип. 45. - С. 167-170.

4 Кондратюк М.В. Удосконалення організаційної структури залізничного комплексу України в сучасних умовах : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 / М.В. Кондратюк ; Укр. держ. акад. залізн. трансп. — Х., 2009. — 19 с.

5 Корінь М.В. Інноваційний шлях розвитку підприємств залізничного транспорту та промисловості України / М.В. Корінь // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2012. - №37. - С.201-206.

6 Толстова А.В. Залізничний комплекс України як основа економічної безпеки країни / А.В. Толстова // Вісник економіки транспорту і промисловості.

Трофименко А. В., студентка 6-го курсу,

кафедри обліку та оподаткування

ННІ БТ «УАБС» СумДУ

Коренєва О.Г., к.е.н., доцент

кафедри обліку та оподаткування

ННІ БТ «УАБС» СумДУ

ОСНОВНІ АСПЕКТИ РЕЗЕРВУВАННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ МСФЗ 9

В умовах середнього рівня платоспроможного попиту на позики з боку реального сектору економіки, банківські установи продовжують стимулювати розвиток кредитування юридичних осіб, що збільшує частку корпоративних кредитів у портфелі банківської системи України. Проте, зростаюча ризиковість кредитних операцій в умовах погіршення фінансового стану позичальників і зростання вартості кредитних ресурсів обумовлює необхідність дослідження основних засад формування резервів за кредитними операціями. Аналіз основних аспектів ризиковості та резервування на сьогодні актуалізується в зв'язку з імплементацією з 1 січня 2018 р. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

Основним нормативним документом, згідно з яким банківські установи в обов'язковому порядку здійснюватимуть розрахунок розміру кредитного ризику є постанова №351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями». Положенням передбачено використання стандартизованих підходів до оцінки фінансового стану і платоспроможності позичальників та оцінки кредитного ризику боржників банку на основі характеристики груп компаній, з якими він пов'язаний відносинами контролю. При цьому для розрахунку розміру очікуваних збитків нормативним актом передбачено

використання рекомендованої Базельським комітетом з банківського нагляду формули, яка базується на трьох компонентах:

- ймовірність дефолту боржника (PD – probability of default);
- рівень втрат в разі дефолту (LGD – loss given default);
- борг за активом (EAD - exposure at default).

Постанова №351 в певній мірі дозволила банкам за 2017 р. адаптуватися і зробити перші кроки про оцінку кредитного ризику до впровадження стандарту МСФО 9 «Фінансові інструменти».

Незважаючи на сумісність цих нормативів впровадження нової моделі, що побудована на обліку майбутніх ризиків обумовить необхідність переоцінки кредитних портфелів і формулювання під них додаткові резерви

Як зазначають експерти впровадження МСФЗ 9 вплине на ряд показників діяльності банків, оскільки нова класифікація фінансових активів визначить зміни у волатильності показників прибутку та власного капіталу та вплине на нормативні коефіцієнти/нормативи капіталу і на основні показники діяльності.

Так, боргові фінансові активи банку, поділятимуться й обліковуватимуться за трьома класифікаційними категоріями: активи, які обліковуються за амортизованою собівартістю; активи, які обліковуються за справедливою вартістю із визнанням результатів переоцінки в іншому сукупному доході та активи, які обліковуються за справедливою вартістю із визнанням результатів переоцінки у прибутках або збитках.

Розмежування цих активів за означеними категоріями пропонується здійснювати за двома критеріями:

- бізнес-модель з управління фінансовими активами:
 - 1) отримання грошових потоків, передбачених умовами договору (випуску);
 - 2) отримання грошових потоків, передбачених умовами договору (випуску), або продаж;
 - 3) інші;
- характеристика грошових потоків, передбачені умовами договору

(випуску) фінансового активу:

- 1) виключно основна сума та проценти;
- 2) інші.

Принциповою відмінністю МСФЗ 9 є те, що він вимагає оцінювати і визнавати резерв під очікувані, а не понесені, кредитні збитки за фінансовим активом. Очікувані кредитні збитки визначаються при первісному визнанні і розглядаються як середньозважене значення кредитних збитків, що визначене з використанням відповідних ймовірностей настання подій дефолту як коефіцієнтів зважування. Вони розраховуються як теперішня вартість різниці, що виникає між усіма передбаченими договором грошовими потоками, які належать до отримання та грошовими потоками, які очікується отримати з урахуванням можливих грошових потоків, в тому числі і від продажу забезпечення та інших механізмів підвищення кредитної якості, які є невід'ємною частиною умов договору.

Використання такого підходу вимагатиме від банківських установ розширення інформаційно-аналітичного забезпечення направлено на врахування релевантної інформації щодо історичних показників про фактичні кредитні збитки за аналогічними фінансовими інструментами, поточних показників та прогнозних даних про можливість дебіторів вчасно погашати свої зобов'язання відповідно до умов договору та прогнозів в розрізі ключових макроекономічних показників.

Означені фактори будуть в подальшому обумовлювати і вибір періоду який буде базою для розрахунку очікуваних кредитних збитків та процентних доходів. Так, якщо відсутні об'єктивні свідчення знецінення то резерв формується виходячи з суми збитків, що очікуються протягом наступних 12 місяців. У разі якщо наявні об'єктивні свідчення про знецінення – резерв виходячи з суми збитків, що очікуються протягом всього строку дії фінансового активу.

В подальшому на звітну дату визначений при первісному визнанні період для розрахунку очікуваних кредитних збитків може переглядатися, виходячи з

погіршення (покращення) кредитної якості в розрізі трьох стадій знецінення фінансових активів.

Важливим є також питання вибору підходів до оцінки резервів. Так, відповідно до чинного законодавства (МСФЗ 9, Інструкції № 351) формування та оцінка резервів здійснюються або на індивідуальній або на груповій (портфельній) основі. При цьому один і той самий актив на різних етапах формування резервів під очікувані або зазначені збитки може оцінюватись як на індивідуальній основі, так і груповій.

Імплементация МСФЗ 9 зумовила необхідність розроблення та внесення змін НБУ до ряду нормативно-правових актів з бухгалтерського обліку, основними серед яких є: План рахунків бухгалтерського обліку банків України; Інструкція з бухгалтерського обліку фінансових інструментів, з урахуванням пропозицій банків.

Так, Правління НБУ 11 вересня 2017 року прийняло постанову № 89 “Про затвердження нормативно-правових актів Національного банку України з бухгалтерського обліку”, якою затверджені зміни до Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкції щодо його застосування, а також встановлено перехідний період для перенесення залишків:

– протягом періоду з 01 до 14 грудня 2017 року (включно) банки мають перенести залишки згідно з перехідною таблицею перенесення залишків з рахунків для обліку дисконту (премії) за наданими кредитами/залученими депозитами, короткострокових, довгострокових, прострочених кредитів/депозитів, прострочених нарахованих доходів/витрат за кредитами/депозитами;

– протягом періоду з 18 до 24 грудня 2017 року (включно) банки мають перенести залишки з рахунків згідно з перехідною таблицею перенесення залишків за рахунками сформованих резервів за активними операціями.

Отже, імплементация МСФЗ 9 передбачає досить складну послідовність процедур із визнання кредитних збитків. Його запровадження вимагає переходу

на статистичні, економетричні моделі оцінки очікуваних кредитних ризиків. Складність цього стандарту і в тому, що під час оцінки кредитних збитків треба враховувати макроекономічні фактори і іншу прогнозну інформацію щодо того, як може змінитися загальна економічна ситуація і як це потім може вплинути на очікувані кредитні збитки.

Література:

1. Амбарчян В.С. Облік формування та використання резервів за фінансовими активами банків: модель очікуваних збитків / Облік і фінанси – №1 (75) – 2017 – С. 9-16
2. Міжнародних стандартів фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_016
3. Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [Електронний ресурс] : Затв. Постановою Правління Національного банку України від 30.06.2016 р. № 351. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>
4. Снігурська Л.П. МСФЗ 9: застосування в банках України [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://nabu.ua/images/uploaded/sys_media_doc/doc_e25caec518eaed32277f980c1a019673.pdf.

Христенко Г.М., к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів і
природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут»

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА

В умовах глобалізації економіки органічне виробництво стає визначальним чинником досягнення економічної, соціальної та екологічної рівноваги і важливим інструментом конкурентної боротьби в підвищенні ефективності господарювання. Тому на етапі інтеграції сільського господарства України у світове співтовариство його актуальність набуває дедалі більшого значення. Оскільки зростаючі вимоги до якості продукції та безпечності довілля стають головними рушійними силами виробництва в розвинених країнах світу.

У широкому розумінні органічне сільське господарство – це практична реалізація в сфері аграрного виробництва загальної концепції «сталого (екологічно і соціально збалансованого) розвитку», що задовольняє потреби сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [2].

Впровадження органічного агровиробництва в Україні обумовлено необхідністю відтворення родючості ґрунтів, збереження природного середовища, розвитку сільських територій та поліпшення рівня життя населення, підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, забезпечення споживчого ринку якісною продукцією, підвищення рівня продовольчої безпеки країни та зміцнення її експортного потенціалу.

Лідером у розвитку виробництва органічної сільськогосподарської продукції в Європі Швейцарія. На сьогоднішній день стан ринку органічної продукції в Україні можна визначити як такий, що перебуває на стадії організаційного, економічного та правового становлення. Встановлено, що

перспективи розвитку ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні визначаються системою зовнішніх та внутрішніх чинників.

Органічне виробництво є одним із напрямів реалізації стратегії сталого розвитку сільських територій на основі поєднання економічного зростання, екологічної безпеки та соціального захисту як взаємодоповнюючих елементів ефективного стратегічного розвитку економіки України. Крім цього, якісна та безпечна органічна сільськогосподарська продукція може стати однією із ключових складових експорту нашої держави, що підвищить статус України на міжнародному ринку.

Ефективний розвиток органічного агровиробництва можливий на основі формування дієвого організаційно-економічного механізму, що реалізується через взаємодію правової, економічної та організаційної складових (рис. 1). Ефективна взаємодія зазначених елементів спрямована на підвищення конкурентоспроможності виробників органічної сільськогосподарської продукції. При цьому держава має стати гарантом створення сприятливого середовища для ефективного розвитку органічного сільськогосподарського виробництва.

Економічна підсистема механізму включає економічні важелі впливу на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств через державне регулювання та ринковий механізм. Суть організаційної підсистеми полягає у створенні належних передумов розвитку органічного виробництва з урахуванням внутрішньогосподарських особливостей підприємства, зовнішніх чинників та ринкової кон'юнктури. Правова складова механізму передбачає нормативно-правове забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств-виробників органічної продукції.

Основними завданнями формування та реалізації організаційно-економічного механізму підвищення ефективності виробництва органічної сільськогосподарської продукції є: підвищення природної родючості ґрунтів; збереження навколишнього середовища; покращення якості органічної продукції; збільшення зайнятості населення; підвищення

конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників; залучення зовнішніх інвестицій; зміцнення іміджу України як виробника та експортера якісної органічної продукції.



Рис. 1. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективного розвитку органічного агровиробництва.

Розроблено автором.

Недостатній рівень ефективності, стабільності та конкурентоспроможності органічного агровиробництва створює перешкоди на шляху формування повноцінного внутрішнього ринку органічної сільськогосподарської продукції, унеможлиблює розширення участі України на зовнішніх ринках. Слід зазначити, що на сьогоднішній день потенціал українських виробників органічної сільськогосподарської продукції використовується не повністю, що зумовлено відсутністю ефективної

підтримки органічного виробництва на державному рівні та недосконалістю цінової політики. Тому, досліджуючи численні проблеми, які виникають у вітчизняних виробників органічної продукції, визначено основні перешкоди, які негативно впливають на активізацію діяльності даних підприємств: відсутність належного нормативно-правового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання у сфері органічного виробництва; відсутність державної фінансової підтримки; низька платоспроможність населення; висока конкуренція зі сторони зарубіжних товарів-аналогів; неготовність до нововведень; низький рівень інвестування в органічне виробництво; неефективне просування даної продукції до споживачів; недостатній асортимент вітчизняної органічної продукції; відсутність довіри споживачів; недостатній рівень розвитку інституційної інфраструктури, необхідної для підтримки органічного виробництва; відсутність ефективного системи підготовки висококваліфікованих фахівців у сфері органічного виробництва.

Органічне агровиробництво, як перспективної для України галузі, потребує державної підтримки для забезпечення стабільного його розвитку. Дослідження показали, що передумовами успішного розвитку органічного виробництва у країнах-членах ЄС є: міцна інституційно-правова база, фінансова допомога виробникам органічної продукції, сприяння популяризації органічного виробництва, підтримка розвитку науки і дорадництва, довіра до маркування екологічного сільського господарства, зростання попиту на екологічну продукцію за кордоном та всередині країн, адміністративна підтримка через державні замовлення та держзакупівлі, надання пільгових кредитів агровиробникам тощо.

Отже, у контексті сталого розвитку сільських територій, першочерговим завданням аграрної політики України є формування дієвого організаційно-економічного механізму регулювання екологічних аспектів функціонування аграрного сектору економіки, шляхом розвитку органічного агровиробництва.

Формування вітчизняного ринку органічної продукції та зміцнення позицій на міжнародному органічному агропродовольчому ринку можливе лише за

умови законодавчого і нормативно-правового забезпечення, впровадження інноваційних технологій, екологічного менеджменту, належної державної підтримки.

Література:

1. Дудар О.Т. Розвиток органічного агровиробництва в Україні / О.Т.Дудар // Економіка АПК. - 2012. - № 3. - С. 121-126.
2. Кобець М.І. Органічне землеробство в контексті сталого розвитку / М. І. Кобець. – Київ. – 2004. – 22 с.
3. Мармуль Л. О. Розвиток органічного виробництва в Україні / Л. О. Мармуль, Н. П. Новак // Економіка АПК. - 2016. - № 9. - С. 26-32.
4. Органічне виробництво і продовольча безпека. – Житомир: «Полісся», 2013. – 492 с.

Худавердієва В.А., к.е.н.,

доцент кафедри економіки, менеджменту та маркетингу

Харківської державної зооветеринарної академії

Бугай С.А., службовець

Управління Національної поліції м. Харкова

АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Аналіз діяльності ряду підприємств дозволяє зробити висновок про те, що в сучасних умовах великого значення набуває якість управління підприємством. Кваліфікація менеджера, керівника стає найважливішим чинником забезпечення ефективності функціонування організації. Саме з цієї причини результативність діяльності організації в значній мірі залежить від того, хто управляє [3].

Для того, щоб підприємство могло випускати якісну і, отже, конкурентоздатну продукцію, його система управління повинна забезпечувати

ефективний зворотний зв'язок з клієнтами і постачальниками, належну мотивацію персоналу і чітку відповідальність менеджерів різного рівня, об'єктивну самооцінку і безперервне зниження витрат. У такому розумінні система управління підприємством співпадає по суті з системою якості. Практично це означає, що «система якості» підприємства трансформується в «якісну систему управління підприємством». В цьому випадку система управління повністю вбирає в себе систему якості, її можна було б називати системою якісного управління [1].

Слід звернути увагу на те, що існує ряд проблем, які в значній мірі стримують становлення якісної системи управління. Серед них:

1. Підприємства, в більшості своїй, не мають зворотного зв'язку із споживачами. Багато підприємств продають свою продукцію через численних посередників. Незнання кінцевого споживача спричиняє за собою рекламацийні акти і зауваження клієнтів.

2. У підприємств, як правило, відсутній зворотний зв'язок з постачальниками.

3. На багатьох підприємствах відсутній зворотний зв'язок з персоналом. Інформація, одержана від керівника і від робочого про одну і ту ж подію, різко відрізняється. Перешкоди на шляху інформації дуже міцні.

Сьогодні можна говорити, що «ринок керівників» активно формується, але, на жаль, грамотних інженерів, технологів зараз дуже мало. За статистикою середній вік управлінців вищої ланки складає 35 - 45 років, отже, вища освіта ними була здобута в період, коли в країні домінувала директивна економіка. Спостерігається явна потреба у професійних керівників в оволодінні реальним умінням керувати персоналом [2].

Практичні працівники - управлінці поки не в змозі сприйняти слово «менеджмент», оскільки в цьому слові вони мимоволі чують «менеджмент бізнесу». Бізнес слід визначати не через товари або послуги, а через споживача, що потребує наших товарів і послуг. Життєвий цикл товарів стрімко скорочується. Щоб підприємство досягало успіху в умовах змін, що

прискорюються, товари і послуги повинні мінятися принаймні з тією ж швидкістю [5].

Будь-який керівник в сучасних умовах працює в умовах ризику і невизначеності. Результативність роботи залежить від того, що саме наш продукт вибере споживач і, що саме певний об'єм цього продукту буде реалізований. У сучасних умовах вірогідність і першого, і другого може бути рівна нулю. Тому головним стратегічним завданням сучасної організації в цих умовах є побудова бізнесу по такій формулі комерційного успіху, в якій чинники прискорення змін, конкуренції і інформації грають позитивну, а не негативну роль. Іншими словами, треба навчитися будувати бізнес так, щоб він вигравав від дії вказаних чинників, а не страждав. Така формула є. «Покращувати те, що існує і створювати одночасно те, чого поки що немає». Зосередження на одному і ігнорування іншого в даному випадку - формула провалу [4].

Ефективні керівники різночудно відрізняються один від одного здібностями, рисами вдачі, тим, що і як вони роблять, особливими якостями, знаннями, інтересами. Об'єднує їх всіх вміння добиватися позитивного результату у всьому щоб вони не бралися. Ефективні керівники концентруються на досягненнях, що виходять за рамки своїх організацій. Вони націлені не тільки на виконання роботи як такої, а на кінцевий результат [2].

Керівники повинні будувати свою діяльність переважно на сильних якостях як власних, так і керованих ними підлеглих, прагнуть відшукати позитивні моменти в конкретних ситуаціях, прагнуть спиратися на те, що надійно. Керівництво повинно концентрувати свою увагу на декількох найважливіших ділянках, в яких виконання поставлених завдань принесе найбільш відчутні результати. Вони повинні встановлювати декілька пріоритетних напрямів робіт і повинні не відхилятися від їх виконання.

Одним з пріоритетних напрямів узятя робота з персоналом. Успіх підприємства керівники бачать в навчанні персоналу, прагненні навчити працівників мислити як власників акціонерного суспільства. Наприклад, однією

з внутрішніх конкурентних переваг підприємства може бути висококваліфікований менеджмент. Підприємство буде готове до умов зовнішнього середовища, що змінюються, в тому випадку, якщо у нього буде резерв молодих і перспективних співробітників. Проте цей резерв не може бути створений спонтанно. Його існування стане можливим, якщо на підприємстві має місце послідовний підхід до формування вказаного резерву. Створення резерву кандидатів на ключові управлінські посади витікає з наявності Положення про персонал підприємства і Програми роботи з персоналом підприємства, плану підвищення їх кваліфікації і індивідуальних планів кар'єри співробітників [3].

Під управлінською компетентністю ми розуміємо не просто володіння знаннями, навиками і вміннями, але і вміння застосовувати їх на практиці залежно від ситуації, що складається на підприємстві. Кожен керівник виконує певну роль, наказану йому відповідно до посади. Крім того, компетентність це і організаційна характеристика управління, що показує наявність необхідної інформації для розробки і ухваленні управлінського рішення в даній ланці системи управління. Поняття компетентність не слід плутати з поняттям «компетенція», яка розуміється як сукупність повноважень (прав, обов'язків і відповідальності), якими наділений суб'єкт управління (посадовець, державний, регіональний або місцевий орган). Під процесом «управління компетенцією» ми розуміємо процес напряму зусиль працюючих на підприємстві людей на досягнення певної мети; на відтворення і розвиток внутрішніх конкурентних переваг [5].

Індивідуальну ж компетенцію працівника можна розглядати як 3-факторну модель, основними змінними якої є: знання - результати утворення особи; навик - результати досвіду роботи і навчання; способи спілкування - вміння спілкуватися з людьми і працювати в групі.

Для того, щоб розвивати корпоративну компетенцію потрібне постійне нарощування конкурентних переваг компанії, бо технологічність підприємства насправді не що інше, як внутрішня конкурентна перевага. Є деякі особливості,

що становлять суть корпоративної компетенції: 1. Постійна націленість на розвиток персоналу, конкурентну перевагу керівництво підприємства бачить в умінні знайти свій «бренд», у тому числі і в управлінні персоналом. 2. Придбання і використання в практичній діяльності знань в науково-технічній і виробничій сфері, які дозволяють бути конкурентоздатними на ринку. 3. Інвестиції в навчання персоналу, у тому числі і створення власного учбово-консультаційного центру по роботі з персоналом. 4. Філософія фірми, що визначає стиль керівництва, цінності і норми поведінки [1].

Конкурентні переваги виникають там, де чітко визначені орієнтири перспективного розвитку, і зусилля компанії націлені на вирішення найбільш важливих, з погляду перспективного розвитку завдань. Отже, першим завданням підприємства, яке прагне управляти розвитком власних конкурентних переваг, є стратегічне планування. Саме ці процеси створюють основу для довгострокового і цілеспрямованого розвитку підприємства [3].

Завдання номер два - формування корпоративної культури, яка дозволить людям захотіти зв'язати своє майбутнє саме з нашим підприємством. Знання власних сильних сторін є найважливішою властивістю будь-якого ефективного бізнесу. Люди, що працюють на підприємстві, повинні розділяти властиві йому цінності, місію і зв'язувати своє майбутнє більшою мірою саме з цією, а не який-небудь іншою організацією. Кожен працівник повинен знати, що він вносить посильний внесок в створення продукції, що випускається. Дух спільної роботи на благо суспільства не виникає сам по собі. Він свідомо культивується, розвивається і знаходить підтвердження в діях керівництва [4].

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / И. Ансофф// М.: Экономика. - 2009. – 519 с.
2. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента. / Пер. с англ. [Под. ред. Зайцева Л.Г., Соколовой М.И.]// М.: Банк и биржи, ЮНИТИ. - 2007. – 175 с.

3. Дмитренко Г.А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організації / Г.А. Дмитренко// К.: МАУП. - 2011. – 188 с.
4. Стратегія підприємства та стратегічний менеджмент/ Ю.В. Соболев, В.Л. Дикань, О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова // Х.: ТОВ «Олант», 2002. – 416 с.
5. Шершньова З.Є.Стратегічне управління / Шершньова З.Є., Оборська С.В. // К.: КНЕУ. - 2011. – 384 с.

Ціпуринда В.С. к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту

Київського національного торговельно-економічного університету

ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ ТА ОРГАНІЗУВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ

Головною проблемою підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України є приведення у відповідність стратегії їх інноваційного розвитку до стратегії інноваційної моделі розвитку економіки держави [1].

Тому метою кожного підприємства як системи, є його еволюційний розвиток в узгодженості із розвитком зовнішнього середовища за рахунок системного впровадження інновацій, тобто еволюційних змін. Для моделювання таких еволюційних (інноваційних) змін, планування узгодженого розвитку, пропонується схема атракторів (атракативних цілей). Вперше поняття «атрактор» застосовували Е.Н. Князева, С. П. Курдюмов, В. А. Поляков у психології розвитку людини як системи та побудови організаційного механізму управління підприємством [2, 4]. Так, К. Князева, С Курдюмов називають атракторами ті реальні цілі у відкритих нелінійних середовищах, на які виходять процеси еволюції в цих середовищах в результаті згасання в них перехідних процесів [2, с. 32].

А.М. Орехов та Л.І. Федулова у своїх дослідженнях технології інноваційного розвитку теж висвітлюють ці питання [3, 5]. Тому така схема являє собою

структурно-динамічний зв'язок інноваційної ідеї (причини інноваційного розвитку) та матеріального (ресурсного) забезпечення розвитку підприємства як системи.

При цьому, динамічні зміни шляху найбільш ефективного інноваційного розвитку причини (ідеї) спрямовані по спіралі «вниз», а напрям динамічних змін ресурсного зростання у протилежному напрямку, де на 4-му рівні ці напрями повністю узгоджуються. Отже, на кожному із 7-ми рівнів, нові (майбутні, креативні, інноваційні) цілі повинні також бути узгоджені з докреативними, тобто тими, що є наразі в наявності (Рис. 1).

Таким чином, ця схема характеризує при плануванні діяльності алгоритм динамічного узгодження (резонансу) інноваційної ідеї з ресурсними можливостями підприємства, і це динамічне узгодження проміжних цілей та ресурсів утворює еволюційну (інноваційну) спіраль розвитку підприємства (табл.1).

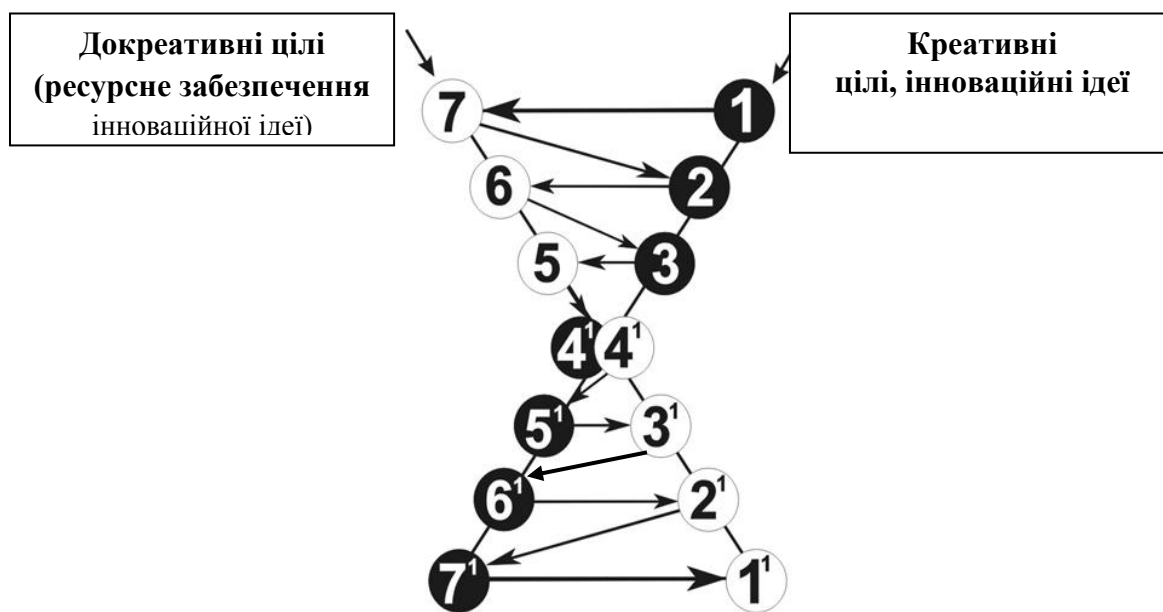


Рис. 1. Структурно-динамічний взаємозв'язок інноваційної ідеї та її ресурсного забезпечення

При цьому, функція організування передбачає, що відповідно до схеми повного циклу інноваційного процесу підприємства, який формується на основі прояву тривимірності структурних основ підприємства у часі, просторі та ресурсних можливостях (енергії) у 4-х етапах динаміки розвитку, що утворює 12 детермінант-

етапів управлінського циклу, можна визначити і його ключові фактори успіху (Табл.2):

Таблиця 1

**Характеристики атракторів, які передбачають динаміку втілення
інноваційної ідеї**

№ з/п	№ атрактора	Характеристика атрактора, яка передбачає динаміку втілення інноваційної ідеї
1.	1	Інноваційна ідея, ціль
2.	7	Наявна структура, в яку повинна втілитись інноваційна ідея, ціль
3.	2	Закономірності ієрархічної побудови причинно-наслідкових взаємозв'язків між підприємством та його підрозділами
4.	6	Наявна система взаємодії між підрозділами підприємства та міжособистісні відносини персоналу
5.	3	Функціональна ефективність інноваційного розвитку підприємства як системи та її корисність для надсистеми (суспільства)
6.	5	Наявні конкретні плани дій (бізнес-план) з урахуванням конкретного простору діяльності, часу (циклу), конкретних виконавців
7.	4	Необхідна технологія (механізм) впровадження ідеї, зразок узгодження дій, система контролю за їх виконанням
8.	4 ¹	Система навчання персоналу для ефективного впровадження інноваційної ідеї з урахуванням системи спільних (колективних) дій
9.	5 ¹	Система посадових інструкцій, вимоги до професійної придатності персоналу для застосування інноваційних технологій
10.	3 ¹	Наявна система оцінювання професійних здібностей персоналу, їх сприймання інновацій та здатності до їх впровадження
11.	6 ¹	Система вимог до комунікативності та професійної культури працівника, система умов забезпечення відповідного мікроклімату
12.	2 ¹	Наявна система оцінювання реальних комунікативних особистісних якостей працівника
13.	7 ¹	Система необхідної організації праці, забезпечення технічних умов на робочому місці працівника для його ефективної роботи
14.	1 ¹	Наявна система оцінювання реальної психофізичної здатності працівника виконувати конкретну роботу на своєму робочому місці

**Ключові фактори успіху підприємства згідно схеми повного циклу
інноваційного розвитку**

№ етапу	Характеристика факторів успіху інноваційного розвитку підприємства
1	1 – узгодження цілей інноваційного розвитку підприємства і цілей розвитку зовнішнього середовища;
2	2 – узгодження ресурсних потреб та інноваційних можливостей підприємства.
3	3 – узгодження стратегії і тактики розподілу ресурсів у продовж конкретної фази життєвого циклу підприємства.
4	4 – узгодження всіх видів господарсько-технологічних процесів підприємства в єдиному алгоритмі.
5	5 – узгодження функціональної діяльності усіх підрозділів підприємства.
6	6 – узгодження всіх комунікацій між підрозділами підприємства.
7	7 – узгодження дій оперативного регулювання і координації діяльності підрозділів.
8	8 – узгодження кадрової політики підрозділів, системи навчання та перепідготовки персоналу.
9	9 – узгодження цілей і завдань підприємства та інтересів персоналу у системі мотивації.
10	10 – узгодження факторів системи якості підприємства і рівня задоволення потреб споживачів.
11	11 – узгодження маркетингової політики підприємства і його аналітико-дослідницького потенціалу.
12	12 – узгодження фінансових перспектив та ресурсних можливостей підприємства.

При цьому якісні характеристики детермінант нами визначені згідно діалектичних закономірностей розвитку систем у тому числі і для підприємства (Рис.2).



Рис. 2. Якісні характеристики детермінант управлінського циклу у розвитку підприємства

Отже, це означає, що управлінські системи повинні розглядатися не в статичному стані, а в плинності руху і розвитку, що докорінно змінює підхід до їхнього вивчення і дозволяє розкрити закономірності розвитку, установити факти, що інакше виявилися б не виявленими.

Література:

1. Закон України „Про інноваційну діяльність” , м. Київ, 4 липня 2002 р., N-1V 04.
2. Князева Е.Н., Курдюнов С.П. Синергетика, как новое мировидение: диалог с И. Пригожиным // Вопросы философии. – 2007. - №12. – С. 20-34.
3. Орехов А. М. Методы экономических исследований. - М.: Наука, 2009 – 234 с.
4. Поляков В. А. Универсальная экономическая теория. Организационный механизм управления / Поляков В.А. – М.: Новый центр, 2012. – 192 с.
5. Федуллова Л.І. Інноваційна економіка підприємств України. / Федуллова Л.І. – К.: Знання, 2006. – 393 с.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

Суб'єкти господарювання, здійснюючи діяльність, провадять її за бізнес-планами, кошторисами, бюджетами. Важливою з точки зору оптимізації податкових платежів та уникнення штрафних санкцій за порушення податкових розрахунків є податкове планування. Податкове планування – це розрахунок певних показників із застосуванням запропонованих баз оцінки. Такі бази оцінки розкриті у Податковому кодексі України та Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

Ті з принципів та баз оцінок, які будуть застосовуватись на підприємстві, мають бути викладені у обліковій політиці підприємства. Відповідно до вимог [Закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні](#), **облікова політика** – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Подібне визначення наводиться у МСБО 8: облікова політика – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності.

Підприємство самостійно визначає свою облікову політику за погодженням її з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів. Облікову політику з метою оподаткування характеризує комплекс заходів і чинників, встановлених для гармонізації відносин суб'єктів оподаткування та забезпечення легальної й обґрунтованої оптимізації податкових платежів.

Згідно [Наці](#)онального положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» підприємство має висвітлювати

обрану облікову політику шляхом опису: принципів оцінки статей звітності; методів обліку щодо окремих статей звітності.

Серед баз оцінки, які підприємство обирає, слід виокремити:

- методи нарахування амортизації основних засобів;
- методи нарахування зносу малоцінних необоротних матеріальних активів;
- методи оцінки запасів при їх вибутті;
- методи нарахування резерву сумнівних боргів тощо.

Таким чином, на формування облікової політики підприємства впливають не лише ті методи, принципи і процедури, які визначені нормативними документами, але й мають певний вплив результати господарської діяльності підприємства. Це обґрунтовується тим, що при обранні альтернативних методів оцінки, фінансовий результат діяльності є різним, тому й розрахунки за податками і платежами будуть мати різну величину.

Література:

3. Бухгалтерський облік : [навч. посібник] / П. Куцик, О. М. Чабанюк, Ф. Макарук. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2015. – 364с.
4. Волошенюк І. Є. Обліковий інструментарій оптимізації оподаткування : матеріали доп. Міжнар. наук.-практ. конф., м. Ужгород, 5–6 трав. 2017 р. Ужгород: Ужгород. нац. ун-т, 2017. С. 111–115.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 999-ХІУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн. : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
6. Чабанюк О. М. Мединська Т. В. Облік та оподаткування в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / О. М. Чабанюк, Т. В. Мединська // Економіка та суспільство. – 2017. - № 11. – Режим доступу до журналу : <http://economyandsociety.in.ua>

МЕХАНІЗМ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-СПРЯМОВАНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРОМИСЛОВІСТЬ

Сучасні умови розвитку інтеграційних процесів, що характеризуються глобалізацією, активізацією інноваційно-інвестиційного середовища, дають можливість вітчизняним підприємствам виходити на світовий ринок і забезпечують доступ інвесторів до національного ринку. Розвиток вітчизняних підприємств завдяки інноваційно-спрямованому інвестуванню створює підґрунтя для підвищення їх конкурентного стану.

Проблеми інноваційно-спрямованого інвестування розглянуто в працях таких авторів, як І. Булах, В. Дикань, О. Єфременко, А. Кучерявий, С. Мохначев, В. Прохорова, Ю. Сімах, У. Сторожилова, О. Тридід, В. Чернега, М. Чорна, В. Ячменьова та ін.

Незважаючи на спектр питань, що охоплені дослідженнями зарубіжних і вітчизняних вчених, залишаються недостатньо опрацьованими проблеми щодо інноваційно-спрямованого інвестування вітчизняних підприємств.

Сучасні умови розвитку ринкової економіки вимагають підвищення уваги до проблем формування стратегій розвитку вітчизняних підприємств, базуючись, перш за все на системі ефективного впровадження інновацій для залучення максимально можливих інвестицій, що, в свою чергу, прямо пропорційно впливає на підвищення конкурентоспроможності прийнятих стратегій відповідно до позицій конкурентів.

Ефективність інноваційно-спрямованих інвестицій в діяльність вітчизняних підприємств актуалізується через загострення конкуренції на інвестиційному ринку та посилюється їх специфікою, а саме: тривалий цикл

інноваційно-інвестиційних проектів, недостатність джерел фінансування, необхідність обґрунтування пріоритетів при розподілі ресурсів.

Основні недоліки в інноваційно-інвестиційних проектах проявляються у недостатньому врахуванні перспективної потреби в продукції, неправильному визначенні вартості залученого капіталу, недостатньому економічному обґрунтуванні проектних рішень при розрахунках економічної ефективності.

Вітчизняним підприємствам необхідно комплексно аналізувати та оцінювати ефективність інноваційно-спрямованих інвестицій, що дасть змогу прийняти управлінські рішення щодо доцільності їх впровадження та реалізації.

Поняття інвестиції та інновації мають зв'язок, а саме: інновації не можуть створюватися без вкладень інвестиційних ресурсів, а інвестиції мають економічний зміст тоді, коли спрямовані на реалізацію певної ідеї, що сприяє отриманню додаткового прибутку.

Найважливішим елементом інноваційно-спрямованого інвестування є ресурсне забезпечення проектів і відповідних програм, але основна проблема завжди стоїть у пошуку джерел фінансування. Будь-який інвестор, перш ніж здійснити прямі вкладення чи надати кредит, детально досліджує підприємство, перевіряє його імідж, кваліфікацію менеджерів і працівників та інше, а потім розглядає бізнес-план, ефективність проекту тощо. Важливим елементом інноваційно-інвестиційного механізму з позиції його тактичної формалізації є формування стратегії розвитку вітчизняних підприємств за рахунок інноваційно-спрямованих інвестицій.

Основний капітал нині перебуває в комерційних банках, приватних підприємствах, а також іноземних інвесторів, що працюють переважно у сфері швидкого обертання коштів. Але нестабільність законодавчо-нормативної бази та політичного стану в країні відвертають інвесторів.

На сучасному етапі функціонування вітчизняних підприємств актуальним питанням є продукування ефективних управлінських рішень щодо формування стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування з метою підвищення їх потенціалу. Для цього необхідно розробити конкретні

методичні рекомендації з оцінки доцільності проведення комплексних заходів із впровадження нових розробок або удосконалення існуючих, а також для залучення вітчизняних та іноземних інвесторів.

Ефективна діяльність підприємства формується в процесі інтеграції наукового, трудового, інноваційного і виробничого потенціалу в науково-технологічний розвиток та забезпечується об'єднанням підприємств за кластерами.

На основі кластерних угруповань вітчизняних підприємств можливо продукування ефективних управлінських рішень щодо формування стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування.

Стратегічне планування та тактичне планування - це два основних напрямки постановки задачі планування діяльності підприємства [2].

Стратегічне плануванні розв'язує два завдання: ідентифікація факторів; вибір рівнів факторів.

Вплив результатів прийняття рішення щодо формування стратегії машинобудівних підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування направлене на отримання додаткового прибутку та підвищення їх конкурентоспроможності.

М. Портер виділив три основні групи характеристик [5], що наведено на рис. 1., які пропонуються впровадити на практиці вітчизняних підприємств.

Ефективним механізмом епохи глобалізації є об'єднання вітчизняних підприємств з метою досягнення і посилення конкретного економічного ефекту, такими об'єднаннями виступають кластери.

Головним показником діяльності кластерів є забезпечення високої їх конкурентоспроможності, тому кластерний розвиток є однією з основних характерних ознак сучасного інноваційно-інвестиційного розвитку. Кластерний підхід пропонує ефективні інструменти для стимулювання розвитку вітчизняних підприємств. Переважній більшості кластерів притаманні певні загальні риси.



Рис. 1. Характеристика груп кластерів вітчизняних підприємств

При формуванні кластера вітчизняні підприємства надають один одному підтримку при цьому, вигоду отримують усі учасники кластера, а саме, прискорюють свій розвиток, стимулюючи різні підходи до НДДКР і забезпечуючи необхідні засоби для впровадження нових стратегій, використання технологій бенчмаркінгу.

Переваги кластерного підходу полягають у доступі до інновацій, знань та «ноу-хау». Кластерний підхід дає вітчизняним підприємствам інформацію про передові технології та зміни у пошуку ринків збуту продукції та постачальників сировини та матеріалів.

Отже, економічний стан держави значною мірою визначається темпами розвитку вітчизняної промисловості. Це зумовлює загострення уваги до формування механізму підвищення ефективності інноваційно-спрямованих інвестицій у вітчизняну промисловість, складовою частиною якої є обґрунтоване забезпечення зростання ефективності взаємопов'язаних інвестиційних та інноваційних процесів.

Механізм кластеризації вітчизняних підприємств підвищить рівень їх конкурентоспроможності за рахунок комерційного і некомерційного співробітництва.

Проблемами, що виникають при формуванні та розвитку кластерів підприємств є: недостатня якість і доступність інфраструктури вітчизняних підприємств; недостатній рівень організаційного розвитку кластера; відсутність системи ефективних інформаційних комунікацій між учасниками кластера; обмежений доступ до іноземних ринків.

Література:

1. Активізування інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств : моногр. / О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, О. Й. Вівчар, Л. І. Мельник ; за наук. ред. проф., д-ра екон. наук О. Є. Кузьміна. – Стрий ТзОВ «Укрпол», 2005. – 250 с.

2. Бланк І. А. Основи інвестиційного менеджменту. / І. А. Бланк. – К. : Ельга-Н, Ніка-Центр, 2001. – 536 с.

3. Мних О.Б. Особливості інноваційно-організаційного розвитку регіональної економіки в умовах поглиблення кризи / О.Б. Мних, Г.М. Захарчин, Є.В. Гончаров.// Журнал «Регіональна економіка». - 2011.-№4.- С.132-139.

Шалата Ю.Р., студентка

факультету фінансів та управління

Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Науковий керівник: Завидівська О.І., к.е.н., доцент

доцент кафедри менеджменту та соціальних наук

Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ ПРАЦІВНИКІВ

Відповідно до сучасних тенденцій розвитку економіки України збільшується актуальність проблематики якості трудового життя населення, що зумовлює необхідність управління підприємством та забезпечення належного рівня якості трудового життя його працівників. У свою чергу, задоволеність працівників умовами свого трудового життя є запорукою підвищення продуктивності їх праці і, як наслідок, ефективності діяльності підприємства.

Якість трудового життя – це систематизована сукупність показників, що характеризують умови праці в найширшому розумінні – умови виробничого життя – і дають змогу врахувати міру реалізації інтересів і потреб працівника та використання його здібностей (інтелектуальних, творчих, моральних, організаторських, комунікаційних тощо) [1].

Якість трудового життя включає в себе широкий спектр понять, за допомогою яких дана категорія розкривається найбільш повно. До основних із них можна віднести [2]:

▪ безпечні та здорові умови праці, екологію (тобто створення суспільно-нормативних умов праці, дотримання режиму праці та відпочинку, правил гігієни);

▪ справедливу винагороду за працю і визнання своєї праці (це розглядається не тільки як пріоритетна умова забезпечення відтворення робочої сили, але і як фактор трудової мотивації, на основі якого розвиваються більш високі людські потреби);

▪ можливість професійного зростання та впевненість у майбутньому, оскільки ефективна реалізація трудового потенціалу працівника неможлива без його професійного зростання;

▪ розвиток дружніх відносин з колегами і можливість для працівників брати участь у прийнятті рішень, що стосуються їх роботи та інтересів (у такому випадку працівник ідентифікує себе з фірмою і вважає інтереси фірми своїми власними; в результаті виховується «корпоративний дух» і «корпоративна культура»);

▪ наявність і можливість використання соціально-побутової інфраструктури організації, включаючи побутове та медичне обслуговування;

▪ правова захищеність працівника в організації, як створення певних гарантій від свавілля адміністрації:

▪ право на таємницю особистого життя, свободу слова і т. д.

Слід звернути увагу на те, що показник якості трудового життя розглядається не тільки самостійно, а як одна з компонент якості життя. Справді, якість трудового життя є однією з найсуттєвіших складових якості життя, оскільки трудова діяльність займає приблизно 35% всього часу життя людини, а в окремих випадках і більше. У вітчизняній та зарубіжній практиці господарювання для оцінювання якості трудового життя використовуються різні терміни: «рівень життя», «якість життя», «вартість життя».

Рівень життя населення – це кількісна і якісна характеристики ступеня досягнення компонент життя людини, а якість життя – якісна характеристика ієрархії значення задоволення його складових компонентів [2]. Під якістю

життя розуміються умови людського існування: забезпеченість матеріальними благами (їжа, одяг, дім), безпека, досяжність медичної допомоги, можливість отримання освіти та розвитку здібностей, стан природного середовища, соціальні відносини в суспільстві, у тому числі свобода слова, а також вплив громадян на політичні рішення [3].

У світовій економічній практиці для характеристики рівня життя населення використовують інтегральний показник – індекс людського розвитку, основними критеріями якого виступають: середня тривалість життя при народженні, рівень грамотності та рівень життя населення країн світу, який оцінюється через ВВП на душу населення, та інших вагомих показників. Власне, Україна зайняла 64-е місце за рівнем життя серед 128 країн світу, увійшовши до групи країн з соціальним розвитком вище середнього [4].

Ступінь задоволення населення якістю свого життя може бути оцінена через показник рівня щастя. За підсумками 2017 року Україна посідає у цьому рейтингу 132 місце серед оцінюваних 155 країн [5].

Поняття «вартість життя» означає вартісну оцінку набору предметів споживання (товарів і платних послуг), який відповідає певному рівню задоволення потреб окремих категорій населення. Зміна вартості життя залежить від зміни споживчих цін і структури споживання [2].

Розглядаючи якість трудового життя на підприємстві, слід зазначити, що основою трудового потенціалу людини є його потенціал як особистості. Відповідно потенціал держави, регіону, підприємства формується на основі потенціалу населення країни. Виходячи із цього, можна оцінювати якість життя населення; якість трудового потенціалу країни (регіону); якість професійно-кваліфікаційних груп і якість трудового потенціалу окремого працівника [3].

Отже, якість трудового життя на сучасному етапі – найважливіший стимул зростання продуктивності праці в організаціях. Воно визначається станом трудового колективу, хорошою системою оплати праці, ефективним робочим місцем, ставленням керівництва організації до співробітників, можливістю

службової кар'єри та об'єктивної атестації кадрів, забезпеченням соціальних гарантій і додаткових благ співробітникам

Література:

1. Комаричина В.В. Оцінка рівня якості трудового життя // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010. – Вип. 68. – С. 368–379.
2. Махсма М. Б. Економіка праці та соціально-трудова відносина / М. Б. Махсма. – К. : Вид. Європ. Університету. – 2003. – 188 с.
3. Пилипенко С.М. Економіка праці та соціально-трудова відносина : навч. пос. / С. М. Пилипенко, М. В. Горобинська, Л. І. Піддубна та ін. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 296 с.
4. Україна зайняла 64-е місце за рівнем життя серед 128 країн світу // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/07/5/626773>.
5. Рейтинг країн за рівнем щастя: Україна пасе задніх // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.euronews.com/2017/03/20/all-smiles-norway-tops-world-happiness-report-2017>.

Шарафост М. Л., студентка

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Федотова Т. А., к.е.н.,

доцент кафедри економіки та управління національним господарством

Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

ФАКТОРИ, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА СИСТЕМУ ОЦІНКИ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ

В умовах ринкових перетворень в економіці України, жорсткої конкурентної боротьби різко загострились питання вдосконалення системи оцінки праці робітників підприємств.

Головним завданням сучасних підприємств є пошук ринків збуту в умовах жорсткої конкуренції. Є виробництва, які навчилися працювати в умовах конкуренції, як правило, успішність їх функціонування та використання оригінальних підходів в оцінці та оплаті праці залежить від прогресивного керівництва. На таких підприємствах до управління підходять системно, вкладають інвестиції, оновлюють виробництво, поєднують теорію з практикою, зарубіжний досвід з національними традиціями. Об'єктивна оцінка праці робітників сприяє розвитку ініціативи, підвищує відповідальність, рівень кваліфікації, підвищує продуктивність праці.

Проте є підприємства, які не йдуть в одну ногу з сучасністю та продовжують використовувати застарілі технології та керівництво. Це в основному великі і понад великі промислові підприємства, які не здатні до швидкого засвоєння інновацій, оновлення основних виробничих фондів. Як показує досвід, більшість робітників на заводах мають низький та середній рівень кваліфікації, орієнтовані на значний обсяг ручної праці та застарілі технології. Отже, вони не відповідають сучасним вимогам, хоча і задовольняють підприємства. Система оцінки їх праці незадовільна або ж зовсім відсутня. Оплата праці робітників здійснюється відповідної тарифної ставки або ж виплачується мінімальна заробітна плата.

Фактори впливу на систему оцінки праці можна поділити на:

- фактори науково-технічного рівня. З кожним днем все більше зростає роль новітніх технологій та вміння ними користуватися за своєю професією. На багатьох сучасних підприємствах термін експлуатації обладнання перевищує 20 років. Це все негативно впливає на оцінку праці робітників. Застаріле обладнання знижує продуктивність праці, обмежує роботу, не дає якісної продукції, втрачаються навички у працівників;

- організаційні фактори. Вони передбачають поділ, кооперування праці, нормування, організацію і обслуговування робочих місць, організацію добору персоналу та його розвиток, покращення умов праці, зміцнення дисципліни праці та ін.;

- економічні фактори. Включають стиль і методи управління трудовим колективом, рівень заробітної плати. В Україні зараз спостерігається тенденція до заниження заробітної плати та відсутності в більшості випадків зв'язку між заробітною платою, освітою, кваліфікацією та якістю праці. Також поступово знижується престижність висококваліфікованої праці. Це свідчить про відсутність належної уваги до системи оцінки праці робітників, що негативно впливає на результати діяльності підприємств.

Світова практика організації оплати праці свідчить, що підприємці за кордоном здебільшого використовують почасову оплату праці. Звичайно, і в цих умовах рівень заробітку кожного працівника залежить від успішності виконання поставлених перед ним завдань. Цей підхід в оплаті праці використовується і на багатьох українських фірмах.

А от праця робітників, що зайняті в сфері матеріального виробництва, практично завжди оплачується відрядно. В цих умовах значення систематичної оцінки праці, контролю за її кількісними та якісними характеристиками зростає.

Головними недоліками, що існують зараз в Україні, в методах системи оцінки праці робітників є:

- сума додаткової виручки, що розподіляється між працівниками, складається за минулим роком та не враховує реальної ролі персоналу в створенні додаткової суми виручки;

- під час розподілу приросту загального фонду зарплати між структурними підрозділами підприємства, окремими працівниками, використовуються здебільшого формальні критерії, що не завжди відповідають змісту, складності і вагомості впливу на кінцевий результат окремих працівників;

- створюються передумови або для невиправданого зниження рівня відшкодування трудових витрат, або для загального зниження заробітної плати через конкуренцію між робітниками [3].

Послуги праці в багатьох випадках оцінюються набагато менше ніж їх гранична продуктивність. Зекономлена таким чином заробітна плата звичайних робітників може піти і на оплату управлінської праці, сприяючи ще більшій

диференціації заробітної плати (на багатьох українських підприємствах заробітна плата керівної ланки вища звичайних робітників в декілька сотень раз, і частіше всього не відповідає їх реальному вкладу в виробництво продукції).

- соціальні фактори – система підготовки, перепідготовки кадрів, система профорієнтації, планування кар'єри, соціальні гарантії та блага. Оцінка праці залежить від потенціалу робітника і складності виконуваних ним функцій.

Ділові якості включають такі характеристики робітника, як професійна компетентність; виявлення винахідливості у роботі; якість виконаної роботи; працелюбство; точне виконання доручень; відповідальність; вміння працювати в колективі; сприймання змін на виробництві; має здатність до неординарних рішень і нових ідей.

Доречно було б при оцінці праці робітників враховувати складність функцій, виконуваних робітниками, які мають такі ознаки: характер робіт, що визначає зміст, складність праці; керівництво (ланкою, бригадою); додаткова відповідальність у технологічному процесі, робота на основі контролю.

Оцінюючи групу робітників, потрібно звертати увагу на ступінь продуктивності та віковий склад робочих.

Варто зазначити, що в Україні склалася ситуація, коли працюючі бояться оцінки. Більшість бажає отримати більше при цьому нічого не роблячи. Досвід проведення оцінки праці робітників на підприємствах показав, що вона багато в чому залежить від того, наскільки конкретними, достовірними і об'єктивними є критерії, на основі яких вона проводиться [1].

Отже, на систему оцінки праці робітників впливають наступні фактори:

- небажання або незнання керівниками шляхів виходу з кризи, моральна непристосованість до умов сьогодення;
- нестача робітників певної професії, відсутність норм виробітку;
- низька мінімальна гарантована заробітна плата, що є основою регулювання розмірів оплати праці;
- нестабільність, наявність великої кількості збиткових підприємств;

- практично непотрібність висококваліфікованої праці через застарілість обладнання і відсутність постійних замовлень;
- низька якість освіти, відсутність економічної зацікавленості підприємств у фінансуванні професійного навчання персоналу та інше [2].

Можна стверджувати, що класифікація факторів, встановлення їхньої важливості, їхня оцінка є основою механізму стимулювання й забезпечує оцінювання робітників, одержання ними справедливого розміру заробітної плати з урахуванням реально виконаної роботи. Також, завдяки їй можна буде виявити особливості розвитку кожного робітника та використати їх для розробки стратегії управління персоналом.

Література:

1. Жилияєв І.Б. Аналіз основних тенденцій оплати праці в сучасній Україні // Стратегія економічного розвитку України. Наук. зб. Київського нац. економ. університету – К.: КНЕУ. – 2002. – Вип. 2 (9). – С. 69-84.
2. Тельнов А. Розробка структури впливу факторів на якість праці // Економіст. – 2007. - № 3. – С. 26-29.
3. Терещенко О. Методичні підходи до планування фонду оплати праці в умовах поліпшення результатів господарської діяльності підприємств виробничої сфери // Україна: аспекти праці. - 2004.- № 8.- С. 21-28.

Шастін М. О., студент

Мандзіновська Х. О., к.е.н. асистент

кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та оподаткування

Української академії друкарства

ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Відсутність досвіду роботи у конкурентному середовищі призвела до виникнення та поглиблення кризових явищ на вітчизняних підприємствах. У

зв'язку з цим гостро постала проблема забезпечення фінансової безпеки. Варто зазначити, що сучасні умови господарювання ставлять перед підприємствами нові проблеми, пов'язані із наслідками фінансово-економічної кризи та політичною нестабільністю, які носять гострий та загрозовий характер, тому відповідно і загрози фінансовій безпеці підприємства стають більш реальними і небезпечними. Саме така ситуація вказує на актуальність даної теми в сучасних умовах і вимагає нових теоретичних та практичних підходів щодо усунення загроз щодо фінансової безпеки підприємства як передумови успішного функціонування суб'єкта господарювання.

Безпосередньо сама суть поняття «фінансова безпека підприємства» пов'язана із захищеністю від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища.

Для оптимального обґрунтування суті загроз фінансовій безпеці підприємства та визначення основних джерел їх виникнення необхідно, на нашу думку, з'ясувати природу даного поняття, а також увесь комплекс причинно-наслідкових зв'язків пов'язаних з його появою та мірами впливу. В даному контексті доцільним є вивчення теоретичних підходів щодо трактування суті загроза.

На думку О. Барановського [1], загроза є “найвищим ступенем вірогідності перетворення небезпеки з можливості на дійсність, висловленим наміром одних суб'єктів завдати шкоди іншим, демонстрацією готовності здійснити насилля для завдання шкоди”.

М. Єрмошенко загалом під «загрозою», розуміє конкретну і безпосередню форму небезпеки чи сукупність негативних чинників чи умов [3].

На первинному етапі теоретичних досліджень наступним завданням постає необхідність вироблення системної термінології і визначення, зокрема поняття «загроза фінансовій безпеці».

Отже, Ю. Соколов розуміє загрозу фінансовій безпеці як зміну в оточуючих і в внутрішніх елементах середовища функціонування фінансової системи, які можуть призвести до такої зміни предмета безпеки, що

проблематичним буде збереження існування фінансової системи в незмінному вигляді.

Розглянувши поняття загроза фінансовій безпеці, встановимо його суть для підприємства, оскільки головний принцип ринкової економіки це взаємодія господарюючого об'єкта та ринку, який є сукупністю господарюючих суб'єктів і разом з тим самостійною цілісністю, то господарюючий суб'єкт може існувати тільки за умови безперервної взаємодії з ринковим середовищем. Для цього необхідне нормальне функціонування як самого підприємства, так і ринку в цілому. В зв'язку з цим виникає питання про поняття загроз фінансовій безпеці підприємства, оскільки у підсумку такі загрози відбиваються на економічних і фінансових втратах, іміджі фірми.

О. Ареф'єва і Т. Кузенко розуміють загрозу фінансовій безпеці підприємства як потенційну і реальну дію, подію, процес або явище, що здатні порушити стійкість та розвиток підприємства, чи спричинити до припинення його діяльності [4].

Найбільш вдале визначення загрози фінансовій безпеці підприємства, на нашу думку, було дано науковцями Єврошенком М. М. та Горячевою К. С. Вони вважають, що загрози фінансовій безпеці підприємства – це наявне чи потенційно можливе явище або чинник, яке створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства [3].

Прикро визнавати але, сучасний суб'єкт підприємництва, діючи у високо конкурентному середовищі, в умовах невизначеності постійно перебуває під впливом загроз як зовнішніх, так і внутрішніх.

обхідно наголосити, що для профілактики загроз на підприємстві необхідно виконувати наступні кроки:

- ✓ моніторинг та ідентифікація загроз, джерел і умов їх виникнення;
- ✓ прогнозування ситуацій, які сприятимуть реалізації загроз;
- ✓ пристосування підсистеми управління фінансовою безпекою підприємства до впливу потенційних і наявних загроз;
- ✓ професійна перепідготовка керівництва і персоналу.

Процес пом'якшення можливих наслідків від реалізації загроз включає такі елементи:

1. планування дії об'єкта і суб'єкта фінансової безпеки на підприємстві у передкризовий період, перехід на засади антикризового управління фінансовою діяльністю;
2. розробка і реалізація заходів оперативного реагування й послаблення дії наслідків реалізації загроз;
3. підвищення рівня обізнаності персоналу щодо стану фінансової безпеки підприємства.

Отже, підводячи короткі підсумки, слід наголосити, що зовнішні та внутрішні загрози фінансовій безпеці тісно взаємопов'язані між собою і посилення дії однієї загрози може викликати ланцюжок реакцій, пов'язаних із посиленням чи послабленням дії інших загроз. Тому, першочерговим завданням всіх суб'єктів економічної діяльності є комплексний аналіз, своєчасне виявлення і нейтралізація джерел зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовій безпеці, що в свою чергу дозволить вітчизняним підприємствам успішно функціонувати в нестабільних та важко прогнозованих умовах господарювання.

Література:

1. Барановський О. І. Фінансова безпека: монографія / О. І. Барановський. – К. : Фенікс, 1999. – 338с.
2. Гривківська О. В. Забезпечення фінансової безпеки сільського господарства: моногр. / Гривківська О. В. — Тернопіль: Астон., 2012. — 340 с.
3. Єрмошенко М. М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство: наукова монографія / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева; Нац. академія управління. – К.: НАУ, 2010. – 232 с.
4. Кузенко Т. Б. Управління фінансовою безпекою підприємства: методичний аспект / Т. Б. Кузенко, Н. В. Сабліна, О. Ю. Литовченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — N29. — X., 2010. — С.119 — 124 8, с. 26].

5. Мойсеєнко І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посіб. / Мойсеєнко І. П., Марченко О. М. — Л. : Львів. держ. ун-т внутр. справ., 2011. — 380 с/

6. Моделирование финансовых потоков в условиях неопределенности : моногр. / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Н. Богониколос, О. Ю. Кононов, Я. Г. Берсуцкий. — Харьков. : ИД «ИНЖЭК», 2006. — 312 с.

Шляхетко В.В., к.е.н.,

доцент кафедри ФЕБ, О та О,

Українська академія друкарства

Котурлаш О.І., Стецюк Ю.С., Михайляк О.Я.

Українська академія друкарства

ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ УСПІХ: СТРАТЕГІЯ НАЙМУ ТАЛАНОВИТИХ ПРАЦІВНИКІВ

Термін «війна за таланти», який запропонували у 1997 році дослідники фірми McKinsey & Company охарактеризував явища, які насправді розпочалися в 1980-ті роки з зародженням інформаційного століття, коли важливість матеріальних активів – верстатів, фабрик і капіталу – стала зменшуватися в порівнянні з важливістю таких нематеріальних активів, як власні мережі, бренди, інтелектуальний капітал і таланти.

За останнє сторіччя компанії стали набагато більше покладатися на талановитих співробітників. У 1900 р працівники розумової праці були потрібні лише для 17% робочих місць, а зараз – для більш ніж 60% [1]. Коли зростає число таких співробітників, важливо залучати дуже талановитих людей, так як найяскравіші працівники створюють значно більшу порівняльну цінність. Президент компанії Cisco Джон Чемберс описав ситуацію так: «Інженер світового класу і п'ять співробітників його рівня можуть працювати продуктивніше, ніж 200 звичайних інженерів» [2].

У найзагальнішому значенні талант – сукупність здібностей людини: властивих їй обдарувань, умінь, знань, досвіду, інтелекту, здатності до навчання та кар'єрного зростання, розважливості, характеру і енергії.

Сьогодні саме талант – головний фактор, що визначає успіх компаній, і здатність компанії залучати, розвивати і утримувати таланти буде головною конкурентною перевагою ще багато років.

У війні за таланти виділяють три основні рушійні сили: незворотний перехід від індустріального століття до інформаційного, активізація попиту на управлінські таланти високого класу і зростаюча схильність людей змінювати місце роботи. Оскільки ці структурні сили не виявляють ознак ослаблення, дослідники McKinsey & Company вважають, що війна за талановитих управлінців буде визначальною рисою ділового світу ще багато років [3].

Фактори, які стимулюють «битву за таланти», мають два прояви. По-перше, влада перейшла від компанії до людини – тепер у талановитих людей є більш потужний важіль, що підвищує їх кар'єрні очікування. Вартість таланту зростає.

Другий прояв полягає в тому, що вмиле управління талантами стало ключовим джерелом конкурентної переваги. Компанії, які ефективніше привертають, розвивають, надихають і утримують талановитих працівників, отримують кращу, ніж інші, частку цього критичного дефіцитного ресурсу і різко підвищують свої результати.

На основі дослідження McKinsey & Company за участю майже 13 000 управлінців та аналізу діяльності 27 компаній, було визначено п'ять обов'язкових дій для компаній, які хочуть виграти війну за талановитих управлінців і зробити таланти конкурентною перевагою:

1. Прийміть установку на таланти;
2. Зробіть вашу пропозицію привабливою;
3. Перебудуйте стратегію найму;
4. Забезпечте процес безперервного розвитку персоналу;
5. Диференціюйте і надихайте ваших людей [3].

В даному дослідженні приділимо більше уваги перебудові стратегії найму в контексті залучення талановитих працівників.

Умови найму в період глобалізації різко змінилися. Вже не має можливості вибрати найкращого кандидата з довгої черги бажаючих – тепер доводиться самим активно шукати необхідних співробітників. Однак більшість компаній все ще дотримується старих стратегій найму. Вони вибирають кандидатів в тих же п'яти-шести ВУЗах, шукають ті ж типи людей і наймають їх на посади тих же рівнів. Хоча вони і почали використовувати Інтернет як інструмент найму, решта майже не змінилося.

Ми вважаємо, що компанії повинні принципово переосмислити і перебудувати стратегію найму. Вони повинні намагатися знайти таланти для різних управлінських рівнів, оскільки це дієвий спосіб привнести нові вміння та нові принципи в організацію. Їм також треба звертатися до нових джерел талантів, визначати, які важливі вміння їм потрібні, а потім шукати нові обличчя в нових середовищах – поза межами власного бізнесу і навіть поза своєю галуззю.

Успішні компанії застосовують різноманітні методи для пошуку кандидатів. Вони шукають таланти постійно, а не тільки при виникненні відкритих позицій. Вони знають, що для залучення здібних людей компанії потрібна активна самореклама. Головними питаннями найму в них займаються керівники основних підрозділів. Такі компанії користуються також періодами спаду в економіці, щоб заволодіти висококласними талантами, що в інші часи зробити важче.

Такі компанії почали застосовувати ряд активних прийомів найму: премії за вступ на роботу або додаткові відпустки для співробітників, які запропонували найбільше кандидатів; «прочісування» веб-сайтів інших фірм, щоб отримати доступ до списків їх співробітників і т. д. Але подібні дії не гарантують перемогу у війні за таланти, оскільки для справжньої перемоги потрібно зробити набагато більше – перебудувати кожен частину стратегії залучення персоналу.

Деяким компаніям стали зрозумілі вигоди залучення талановитих співробітників з-за меж організації на вищі посади. Регулярний прихід нових людей – хороший спосіб постійної перевірки і навіть підвищення критеріїв відбору; до того ж нові люди приносять в компанію свіжі погляди, нові ідеї і ставлення до роботи.

Виходячи з принципу розвитку власних співробітників і надання їм можливості просування, деякі компанії неохоче залучають людей ззовні, вважаючи, що це несумісно з розвитком, але вони помиляються. Заповнення 10-25% вакансій зовнішніми співробітниками лише незначно знизить можливості просування своїх людей, а успішні першокласні керівники, залучені з за меж організації на посади середнього і вищого рівня, можуть стати прикладами для наслідування підлеглих.

У минулому компанії наймали людей на вакантні позиції. Коли звільнялася посада, менеджер по найму створював заявку, вказував точні вимоги, яким повинен відповідати кандидат, і починав пошуки. Проте стає зрозуміло, що шанси знайти «суперзірку» за такого підходу не дуже великі [4].

Цей спосіб підходив для ринку, де пропозиція талантів перевищувала попит, але із ростом попиту на здібних управлінців з'явилася потреба в новій стратегії найму. Компанія повинна постійно полювати на таланти, щоб залучити їх саме тоді, коли вони готові змінити роботу.

Незважаючи на всі можливості Інтернету одним з найефективніших засобів продовжує залишатися, ймовірно, найстаріша форма залучення працівників: особисті зв'язки. Рекомендовані співробітниками кандидати теж зазвичай успішні. Проте, як не дивно, мало компаній продумано і організовано використовують колосальну мережу зв'язків своїх працівників.

Кожен з працюючих в компанії повинен шукати таланти і будувати власну мережу кандидатів, беручи участь в потрібних асоціаціях, конференціях, інтернет-розсилках, чатах, при відвідуванні клієнтів і постачальників. Дуже важливо використати неосвоєні ресурси, що знаходяться в списках контактних осіб всіх співробітників компанії.

У минулому процес найму був зосереджений головним чином на відборі. Компанії ретельно відбирали кращих з довгого списку хороших кандидатів і могли дозволити собі не поспішати, поки ті очікували рішення.

На сьогоднішньому ринку талантів компанія повинна переконувати кандидатів в своїх перевагах. Так, ретельний відбір все одно потрібен, але набагато складніше завдання – переконати потрібних людей прийти на роботу в компанію або хоча б вислухати її пропозицію. Кандидат повинен відчувати, що компанія цінує його і прагне працевлаштувати.

Раніше компанії посилали на полювання за талантами не найкращих своїх людей, а тих, хто міг приділити цьому час. Але сьогодні така практика приречена на провал. Потрібно, щоб на передовій війни за таланти були найефективніші співробітники компанії.

В даний час доводиться значно розширювати сферу пошуку і наймати людей без традиційної підготовки і досвіду, і у багатьох відношеннях це навіть йде компаніям на користь. Залучення людей без традиційної освіти і досвіду – складне завдання. Для цього потрібно ретельно оцінювати потрібні для успіху навички і характеристики. Шукати треба не тих, хто відповідає культурі компанії, а тих, хто може пристосовуватися до неї; або, за певних обставин, тих, хто може збагатити її. Наймаючи людей з різною освітою та досвідом, спочатку доведеться інвестувати більше коштів, часу і зусиль на їх розвиток, але це, може принести відмінні результати.

Ді Хок, засновник і почесний CEO компанії Visa, переконаний у важливості залучення співробітників на основі їх якостей, а не певного досвіду або знань. Він стверджує: «Наймайте і просувайте по службі, по-перше, на основі чесності; по-друге, мотивації; по-третє, здібностей; по-четверте, розуміння; по-п'яте, знань; і лише в останню чергу – на основі досвіду. Без чесності мотивація небезпечна; без мотивації здібності неможливо застосувати; без здібностей розуміння обмежене; без розуміння знання ні до чого; без знань досвід сліпий. Люди, що володіють всіма цими якостями, крім досвіду, легко його здобудуть і швидко знайдуть йому гідне застосування» [5].

Література:

1. Patrick Butler et al., "A Revolution in Interaction," McKinsey Quarterly, no. 1 (1997): 8.
2. John A. Byrne, "Visionary vs. Visionary," Business Week, 28 August 2000, 212.
3. Война за таланты / Э. Майклз, Х. Хэндфилд-Джонс, Э. Экселрод; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. — 272 с.
4. Gina Imperato, "How to Hire the Next Michael Jordan," Fast Company, December 1998, 212.
5. Dee Hock, quoted by Greg Barnes, "Talent Crunch Gets Personal in Today's Tight Job Market," Houston Business Journal, 4 September 2000.

Штигар В.М., студент

кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та оподаткування

Української академії друкарства

Халіна О.В., к.е.н., асистент

кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та оподаткування

Української академії друкарства

ОСОБЛИВОСТІ НЕДЕРЖАВНОЇ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах розширення приватного сектору економіки та динамічного розвитку ринкових відносин, що характеризуються наявністю цілого ряду загроз для підприємницьких структур, суттєво актуалізується проблема пошуку дієвих організаційно-правових методів забезпечення економічної безпеки підприємств. Одним із таких методів є формування недержавної системи безпеки підприємництва.

На сьогоднішній день, функціонування недержавних суб'єктів забезпечення безпеки підприємництва в Україні з правового погляду

залишається неврегульованим. Підприємства, що перебувають в недержавній власності, в більшості випадках самотужки вирішують питання захисту свого бізнесу. [5].

Недосконала нормативно-правова база функціонування підприємницьких структур, нестабільна політична ситуація в країні, а також високий рівень криміногенності створюють передумови для виникнення реальних і потенційних загроз для будь-якого підприємства. Вищезазначене, а також низький рівень довіри до державних правоохоронних органів, формує нагальну потребу у задіянні до процесу забезпечення економічної безпеки підприємств, недержавних правоохоронних органів.

До недержавних правоохоронних організацій можна віднести передусім:

- 1) адвокатуру;
- 2) громадські організації, створені відповідно до ст. 36 Конституції України для здійснення і захисту своїх прав і свобод та задоволення відповідних інтересів у сфері охорони правопорядку;
- 3) підприємницькі судово-експертні організації;
- 4) недержавні охоронні та детективні підприємства і організації.

В системі забезпечення економічної безпеки підприємств силами і засобами недержавних структур, особливе місце посідають саме недержавні охоронні та детективні підприємства та організації, які в найбільшій мірі здатні забезпечити необхідний рівень безпеки об'єкту захисту.

На сьогоднішній день, недержавну охоронну діяльність визначають як діяльність охоронних організацій недержавної форми власності, пов'язану із захистом законних прав та інтересів громадян, що здійснюється переважно на договірних засадах і має на меті забезпечення особистої безпеки, власності й недоторканності охоронюваних об'єктів або ж особи.[1].

Приватна детективна діяльність - це вид підприємницької діяльності, пов'язаної з наданням на платній договірній основі відповідних послуг фізичним і юридичним особам із метою захисту прав, свобод і законних інтересів клієнтів. В інших країнах вона здійснюється, як правило,

підприємствами (громадянами-підприємцями), які мають ліцензії, що видаються поліцейськими службами (органами міліції). [7].

Необхідність виникнення і розвитку недержавного сектору забезпечення безпеки, в тому числі підприємницьких структур, була продиктована особливістю становлення ринкової економіки на пострадянському просторі. Перехід до ринкової економіки в Україні не мав чітких орієнтирів і визначеної державної стратегії, що призвело до появи великої кількості незаконних об'єктів, в тому числі з підприємствами державного сектору та виникненню незаконних методів розподілу державного багатства. Наслідком такої ситуації стало виникнення недобросовісної конкуренції, яка на жаль стала типовою ознакою сучасного бізнесу.

Забезпечення безпеки бізнесу недержавними структурами здатне посилити міць та ефективність всієї системи національної безпеки, оскільки додаткові професійні послуги з питань захисту законних інтересів громадян та підприємницьких структур, завжди були і лишаються актуальними на сучасному просторі життєдіяльності людини.

Одним із основних негативних чинників, що стоять на шляху розвитку недержавного сектору забезпечення безпеки на сьогоднішній день, є відсутність чітко визначеного правового поля діяльності недержавних структур безпеки.

Питання щодо формування ефективної нормативно-правової бази функціонування недержавного сектору безпеки піднімалось на різних рівнях законодавчої влади, та на жаль, в більшості випадків воно мало дискусійний характер.

Прийняття низки законів, здатних не лише чітко окреслити поле діяльності, права і обов'язки недержавних суб'єктів безпеки, а і значно розширити їх повноваження в питаннях забезпечення безпеки, дасть можливість створити більш ефективну систему забезпечення національної безпеки, в тому числі на базі плідної співпраці суб'єктів недержавного сектору безпеки з правоохоронними органами.

Література:

1. Беліков Ю. М. Недержавна правоохоронна діяльність: передумови виникнення, поняття, місце в системі правоохоронної діяльності / Ю. М. Беліков // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – № 4. Т. 2. – С. 138–142. – (Серія : Юридичні науки.)
2. Економічна безпека підприємства: підруч./ А.М. Штангрет, М.М. Караїм, О.В. Халіна, Х.О. Мандзіновська; [за заг.редак. А.М. Штангрета]. – Львів: Укр.акад. друкарства, 2016. – 292 с.
3. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003р. № 964-IV // голос України від 22.07.2003. - № 134.
4. Закон України «Про охоронну діяльність» [Електронний ресурс] — Режим доступу:kodeksy.com.ua
5. Крутов В.В. Становлення та розвиток недержавних суб'єктів сектору безпеки України: наукова доповідь / В.В. Крутов, В.П. Пилипчук. – К.: НІСД, 2011. – 85 с
6. Кучук А.М. Теоретико-правові засади правоохоронної діяльності в Україні: автореф. дис. канд. юр. наук / А.М. Кучук. – Київ. – 2007. – 27 с.
7. Мельник М. Л., Хавронюк М. І. Правоохоронні органи та правоохоронна діяльність. Навчальний посібник. - К.: Атіка, 2002.- 576 с.
8. Халіна О. В. Теоретичні аспекти створення власної служби безпеки підприємства / О. В. Халіна // Наук. зап. (Укр. акад. друкарства). — 2012. — №3. — С. 75-80.

*Литвак Т.М., студентка
кафедри економіка підприємства
Міжнародний університет фінансів
Науковий керівник: Іляш О.І., д.е.н., проф.
кафедри економіка підприємства
Міжнародний університет фінансів*

ЗМІСТ ТА ЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Належне створення, а в подальшому конкурентоспроможність та розвиток кожного суб'єкта господарювання, потребує детального планування, дієвим інструментом якого виступає процес бізнес-планування. При започаткуванні нового напрямку, виду економічної діяльності чи створенні стратегічного підрозділу підприємства важливе значення відводиться розробці бізнес-плану як детального попереднього аналізу та прогнозу перспектив підприємницького проекту. Особливо важливим є бізнес-планування господарської діяльності на сучасному етапі розвитку економіки, адже об'єктивно посилюється потреба в більш детальному та комплексному впровадженні сучасних елементів планування за для забезпечення життєздатності та планової конкурентоспроможності підприємства.

Вважаємо, що бізнес-планування є важливим інструментом планування розвитку підприємства, який дозволяє здійснювати аналіз та контроль за процесом господарської діяльності та визначати напрямки розвитку. Бізнес-план є одним із основних документів, що визначають стратегію розвитку фірми. Проте, якщо стратегічний план підприємства поєднує усі напрямки діяльності підприємства, то бізнес-план відображає розвиток лише одного конкретного напрямку. Розробка бізнес-плану передбачає розроблення та впровадження системи заходів для розв'язання майбутніх проблем розвитку підприємства та покращення результатів його діяльності.

Додамо також, що у сучасних умовах помітно посилилась увага до розробки бізнес-планів, що зумовлено такими чинниками: зростанням рівня невизначеності зовнішнього середовища підприємства; появою великої кількості конкурентоспроможних компаній-конкурентів; необхідністю використання раціональних методів економічного аналізу та прогнозування; зростанням ролі стратегічного планування.

Досвід закордонних та українських підприємств доводить, що недооцінювання ролі бізнес-планування в умовах ринку частіше за все призводить до значних економічних втрат. Отже, бізнес-план - це активний інструмент сучасного менеджменту, використання якого дозволяє оцінити можливості та забезпечити стабільне функціонування організації в сучасних умовах [1, с.26]. Відтак, основними завданнями бізнес-плану повинні бути конкретизація цілей розвитку організації; вивчення кон'юнктури ринку; вибір та обґрунтування напрямку розвитку організації та визначення джерел фінансування; розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності; відображення перспектив підприємства.

Розробка бізнес-планів і ведення діяльності бізнес-планування з урахуванням всіх нюансів цього поняття (постійний моніторинг ринку, стану конкурентної середовища, складання планів для впровадження будь-яких змін тощо) на вітчизняних просторах знаходяться на відчутній відстані від європейських практик розвинених країн. Фундаментом для процесу бізнес-планування є бізнес ідея [2, с.258]. Окрім того, будь-яке бізнес-планування є невід'ємним елементом створення нового підприємства чи будь-якого інвестиційного проекту. У той же час, бізнес-план є формалізованим документом, який дозволяє в встановленій формі оцінити потенціал бізнес ідеї, можливості та методи її реалізації, оцінити продуктивні сили, визначити необхідні ресурси та джерела їх забезпечення. Сформулювавши бізнес-ідею можна приступати до бізнес планування, що є невід'ємною складовою успішного старту будь-якого інвестиційного проекту.

Загальна характеристика розділів бізнес-плану

Назва розділу	Склад розділу	Мета
Резюме	Основні результати та висновки бізнес-плану	Об'єктивна оцінка продукції, діяльності підприємства
Характеристика підприємства	Загальне описання компанії та бізнесу, аналіз ринкової стійкості, опис продуктів та послуг	Основа для аналізу і розрахунків
Маркетинговий план	Маркетингова ситуація, аналіз діяльності конкурентів, програма здійснення стратегії, аналіз рівня конкурентоспроможності	Вплив позитивних і негативних факторів попиту, купівельної спроможності, обґрунтування можливого рівня продаж, формування цінової політики
Виробничий план	Опис виробничого циклу	Виявлення потреби у виробничих потужностях та трудових ресурсів, розрахунок рівня виробничих розділів
Управлінсько-організаційний план	Опис управління підприємством	Розрахунок потреби капіталу та кошторису загальноновиробничих витрат
Фінансовий план	Аналіз ефективності проекту, проектування грошових потоків	Розрахунок фінансових показників, обґрунтування умов беззбитковості
Оцінка і страхування ризиків	Аналіз типів ризиків, можливості його виникнення, можливі збитки	Розробка заходів попередження ризиків, форм та умов страхування

Джерело: розроблено авторами на основі: [4, с.79]

Варто додати, що метою створення бізнес-плану є формування концепції розвитку підприємства, яка забезпечує аналіз, оцінку, позиціонування, контроль та регулювання діяльності в умовах невизначеності і динамічності зовнішнього та внутрішнього середовища [2, с 270]. Оскільки бізнес планування є складним та трудомістким процесом, його починають мінімум за пів року до початку впровадження. До цього процесу залучають керівництво підприємства, представників відділу маркетингу, фінансистів, юристів, економістів,

розробників продукту (інженерів, програмістів, проектних менеджерів і т.д.) та інших профільних консультантів та експертів.

Основними цілями розробки бізнес-плану є [3, с.8]:

- промоделювати систему управління підприємством;
- передбачити ускладнення/ризики функціонування підприємства;
- залучити позичковий капітал;
- забезпечити процес „комунікації” між підприємством та інституціями зовнішнього середовища (постачальниками, контрагентами, покупцями);
- розвинути управлінські навички керівництва.

Початкова стадія розробки бізнес-плану передбачає формування концепції майбутнього бізнесу та формування розділів бізнес-плану (табл.1).

І , наостанок, додамо, що під час роботи з бізнес-планування на стадії проведення експертизи, компанії часто виявляють серйозні методологічні помилки, які, у разі реалізації проекту, можуть призвести до істотних фінансових втрат. Це відбувається внаслідок найгрубіших помилок. Зазвичай, виділяють десять найпоширеніших помилок, які досі мають місце під час розроблення та презентації бізнес-планів та в результаті стають перешкодою для реалізації комерційних ідей підприємства [5, с. 36]. Можна виділити десять найпоширеніших помилок:

1. Стилїстика викладу
2. Недбалість в оформленні
3. Брак інформації
4. Невизначеність результатів
5. Зайва інформація
6. Нереалістичні факти та необґрунтовані припущення
7. Заперечення ризиків
8. Відсутність конкуренції
9. Недостовірна та неперевірена інформація
10. Відсутність детального фінансового прогнозу

Таким чином, добре продуманий та обґрунтований бізнес-план сприяє ефективному розвитку підприємства, залученню капіталу, визначенню перспектив, передбаченню господарських ризиків, які можуть вплинути на реалізацію бізнес-проекту. У той же час, розроблення бізнес-плану є необхідним при створенні нових чи реконструкції існуючих підприємств, визначенні стратегії розвитку підприємства, а також при необхідності внесення коректив в діяльність підприємства.

Література:

1. Грабельська О.В., Бізнес-планування як визначальний чинник розвитку підприємства: збірник VIII Наук.-техн. конф. наук.-пед. працівників, 26-31 берез. 2012 р., Львів / Нац. ун-т "Львів. політехніка", Ін-т підприємництва та персп. технологій. — Л., 2012. — С. 26.;

2. Мочерний С.В. Основи Бізнесу: навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / Ларіна Я.С., Мочерний С.В., та інші; Київ: ВЦ «Академія», 2009. – 384с.;

3. Васильців Т.К. Бізнес-планування: навчальний посібник / Т.Г.Васильців, Я.Д.Качмарик, В.І. Блонська, Р.Л. Лупак – Київ:Знання, 2013. - 173с.;

4. Діденко Є. О. Бізнес-планування та його роль у стратегічному управлінні підприємством / Є. О. Діденко, Б. С. Нянчур // Економіка та держава. - 2016. - № 12. - С. 78-81.;

5. Короткова О. В. Особливості розроблення та презентації бізнес-планів / О. В. Короткова // Інвестиції: практика та досвід. - 2013. - № 14. - С. 34-37.

Кречун Ф. Ф., студент VII курсу

спеціальності «Менеджмент»

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

Науковий керівник: Мирвода С.І., к. н. держ. управл.,

доцент кафедри менеджменту

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ШЛЯХОМ ПОЛІПШЕННЯ ТА МОДЕРНІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Процес планування в максимальній мірі має передбачити всебічне вивчення дійсності, тенденцій та закономірностей розвитку об'єкту планування та середовища його діяльності.

Фінансове планування є значно ширшим поняттям, ніж складання фінансового плану. Фінансовий план є заключним документом, для розробки якого необхідно врахувати і розрахувати усі можливі зміни в умовах діяльності підприємства.

Розробка фінансового плану в досліджуваному підприємстві ТзОВ «ІНТЕРКЛАССВУД Україна» (м. Хуст, Закарпатська обл.) – процес клопіткий і пов'язаний з великою кількістю розрахунків. На заході вже давно використовуються спеціальне програмне забезпечення призначене для автоматизації процесу фінансового планування.

Необхідність обліку впливу безлічі динамічно змінних у часі чинників обмежує застосування статичних методів, які можуть бути рекомендовані тільки для проведення грубих, попередніх розрахунків, з метою орієнтовної оцінки ефективності проекту фінансового плану. Більш ефективними, і такими, що дозволяють розрахувати проект, у якому було б взято до уваги безліч вказаних чинників, є динамічні методи, засновані на імітаційному моделюванні. Імітаційні фінансові моделі підприємства, побудовані за допомогою

відповідних комп'ютерних систем, забезпечують генерацію стандартних бухгалтерських процедур і звітних фінансових документів, як наслідок бізнес-операцій, що реалізуються в часі [5, с. 211].

Використання програмного забезпечення без сумніву значно підвищить ефективність процесу фінансового планування, полегшить розрахунки та дозволить більш наглядно показати результати планування за допомогою різноманітних графіків і таблиць. Тому ми вирішили провести короткий огляд існуючого програмного забезпечення для автоматизації фінансового планування.

На ринку України знайдеться цілий ряд програмних пакетів, які здатні полегшити виконання цього завдання. Хороші програми полегшують роботу, економлячи цінний час і дозволяючи концентруватися на плануванні і аналізі. З іншого боку, погані програми можуть збивати з пантелику і заважати роботі. У кожного програмного пакету є свої сильні і слабкі сторони, і остаточне рішення багато в чому базуватиметься на перевагах користувача, а також на потребах підприємства.

Однією з найпопулярніших програм початкового рівня є система FPlan Professional Advisor+, що випускається компанією First Financial Software. Спроектвана так, щоб добитися найбільшої простоти використання, FPlan справляється з більшістю звичайних сценаріїв, з якими стикається фахівець з планування, проте має обмежені можливості по обробці специфічних ситуацій. Сильна сторона програми полягає в тому, що з її допомогою легко одержати короткий і переконливий звіт. Вона практично ідеальна для невеликого підприємства FPlan містить дев'ять основних модулів (складання бюджету, розрахунок ставки доходу в нинішніх економічних умовах; фінансування отримання освіти; аналіз доходів, що одержуються до виходу на пенсію; страхування життя; аналіз витрат на зміст майна; страхування від настання непрацездатності; отримання єдиного зведення по всіх звітах), а також дев'ять спеціальних модулів (аналіз розміщення активів; аналіз ефекту від перекладу активів; розрахунок параметрів індивідуального пенсійного рахунку;

зіставлення різних способів розподілу доходів; вибір необхідного розподілу доходів; порівняння ефекту від різних варіантів інвестицій; планування витрат на медичне обслуговування при тривалому лікуванні; розрахунок надходження засобів після виходу на пенсію; цільове фінансування). Модулі можуть бути використані окремо, хоча добре працюють разом [2, с. 183].

PFP Notebook. Іншою недорогою системою є PFP Notebook компанії Brentmark Software. Їй властиві значна гнучкість при обробці відстежуваних ситуацій і простота використання.

PFP Notebook складається з восьми модулів: інформація про клієнтів; фінансові дані; управління ризиками; інвестиції; пенсійне планування; фінансування отримання освіти; розрахунок податку на прибуток. У програму включені 40 звітів, 20 графіків і 15 зразків листів, які можуть бути настроєні. Текст, що вноситься в звіти, представляється у вигляді 60 параграфів, що настроюються, а дані про клієнтів вставляються в потрібні місця тексту. Brentmark також поставляє популярну програму Pension & Roth IRA Analyzer, яка представляє інтерес для фахівців з пенсійного планування.

Profiles+. Відомою програмою з середньої частини ринку є Profiles+ компанії Financial Profiles. Ця програма славиться простотою в обігу і підтримкою спільної роботи з іншими системами. Наприклад, в неї можна імпортувати дані з популярної системи обробки інформації про клієнтів dbCams. Profiles+ також використовує переваги технології OLE for Life Insurance, архітектура сумісної обробки даних, створеної Microsoft в співпраці із страховими компаніями, що займаються страхуванням життя.

Profiles+ містить 14 модулів: накопичення засобів, розміщення активів, непрацевдатність, освіта, управління майном, фінансова незалежність, фінансові звіти, податки на прибуток, довгострокове медичне обслуговування, забезпечення спадкоємців; а також визначення вартості бізнесу, підрахунок вартості пільг службовців, фінансові звіти і коефіцієнти, оцінка вартості ключових службовців. Profiles+ дозволяє вам працювати в рамках проблемно-орієнтованих модулів – LifeNeeds, LifeTime і PrimeTime.

M-Plan. Нова кроком компанії Mobius Group у області фінансового планування стала система M-Plan. Поточна версія дозволяє проводити пенсійне планування, управління майном, а також аналіз потреб в капіталі.

M-Plan дозволяє одержувати понад 100 звітів, що настроюються, з використанням чотирьох рівнів деталізації для всіх документів, починаючи з простих оглядів і закінчуючи складними планами. Щоб спростити створення альтернативних сценаріїв, можна використовувати програми-майстри (wizards) [4, с. 234].

На досліджуваному мною підприємстві – ТзОВ «ІНТЕРКЛАССВУД Україна» для автоматизації процесу планування не використовується ніякого програмного забезпечення. Виходячи з вище викладеного дослідження програмного забезпечення мною керівництву підприємства було запропоновано почати використовувати програму FPlan Professional Advisor+. Вона є однією з найпопулярніших програм початкового рівня, що випускається компанією First Financial Software. Спроектвана ця програма так, щоб добитися найбільшої простоти використання, що і стало першочерговим критерієм вибору, оскільки у підприємства немає на даний момент спеціалістів для використання більш складних програм. До того ж FPlan справляється з більшістю звичайних сценаріїв, з якими стикається фахівець з планування, і коштує недорого в порівнянні з іншими програмами такого типу. Сильна сторона програми полягає в тому, що з її допомогою легко одержати короткий і переконливий звіт.

Використання програми Fplan в ТзОВ «ІНТЕРКЛАССВУД Україна» дозволить значно підвищити ефективність процесу фінансового планування, з її допомогою підприємство зможе:

- швидко і зручно планувати свою діяльність;
- затрачувати на процес планування менше часу;
- оперативно вносити зміни у фінансовий план і отримувати новий майже миттєво;

- спробувати «програти» різні стратегії отримуючи у вигляді звітів результат, з якого можна вибрати найкращий;
- отримати звіти в зручному для аналізу вигляді – за допомогою таблиць, графіків, діаграм.

Отже, переваги використання таких програм для українських підприємств очевидні (в тому числі і для ТзОВ «ІНТЕРКЛАССВУД Україна»). Єдиним гальмуючим фактором в їх використанні залишається тільки ціна. Більшість малих підприємств просто не зможуть оплатити таке програмне забезпечення. Але сподіваюсь в недалекому майбутньому це стане для них можливим і вони зможуть на власному досвіді переконатися в позитивному ефекті від їх використання.

Література:

7. Васейчук Л.А. Регіональні особливості стратегічного планування в Україні / Л.А. Васейчук// Публічне управління: теорія та практика: зб. наук. пр.– 2012. – №1 (9). – С. 26-31.
8. Ляшенко А.Х. Теоретичні засади фінансового планування і прогнозування в Україні // Економічний простір. – 2012. - №61. – С. 178-190.
9. Костецька І. І. Методи складання бізнес-плану із застосуванням програми PROJECT EXPERT / І. І. Костецька // Економічний простір : зб. наук. праць. – 2009. – № 28/2. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – С. 232–236.
10. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: Монографія / Л.А. Костирко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.
11. Партин Г.О, Митрухіна О.Я. Фінансова стратегія у системі управління фінансами підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.6. – С. 208-214.
12. Степура В.В. Світовий досвід фінансового планування // Науково-виробничий журнал «Часопис економічних реформ». – Луганськ: СНУ ім. В.Даля. – 2012. – № 1 (5). - С. 41-44.

Секція 5. Гроші, фінанси та кредит

Агрес О.Г., к.е.н.,

в.о. доцента кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Львівського національного аграрного університету

Коготюк І., студентка,

економічного факультету (Фін-12 сп)

Львівського національного аграрного університету

НЕДОЛІКИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Діюча система оподаткування сьогодні не задовольняє ні державу, ні платників податків. Цілий ряд прорахунків та перекосів, які були допущені при її створенні, призвели до того, що податки не виконують повноцінно ні фіскальної, ні стимулюючої функцій. Сфера матеріального виробництва практично задушена податками, що веде до скорочення оподатковуваних оборотів, а значить, і до зменшення бюджетних надходжень. У результаті функціонуюча податкова система замість стимулювання виробництва спричиняє його скорочення, а замість поповнення доходної частини бюджету - призводить до його зубожіння. Суть проблеми полягає в тому, що при створенні цієї системи не було повною мірою враховано теоретичні принципи оподаткування, виведені на підставі багатолітнього досвіду [3].

Одним із недоліків є надмірне підвищення норми оподаткування. Що в свою чергу призводить до збільшення доходів тіньової економіки і згорання легального бізнесу, а також до скорочення податкової бази. Тому важливе місце у здійсненні оптимальної податкової політики відводиться принципу фіскальної достатності, який полягає в здійсненні податкової політики, необхідної для забезпечення такої величини податкових надходжень, яка оптимально бажана з огляду на проголошену економічну доктрину [1].

Важливим у податковій системі є розмір податкової ставки, який повинен враховувати можливості платника податку, тобто рівень його доходів. Оскільки можливості різних фізичних і юридичних осіб неоднакові, для них мають бути встановлені диференційовані податкові ставки. Платежі кожного до бюджету мають бути пропорційні його доходам, і винятки для окремих осіб недопустимі. Порушення цього принципу призведе до того, що додаткове навантаження ляже на законослухняних платників податків або на тих, хто має можливості ухилятися від оподаткування [4].

Також одним із недоліків податкової системи України, - це досить рідкі перевірки діяльності працівниками податкових органів та інших державних структур. Я вважаю що це є негативним чинником адже завдяки частим перевіркам держава ефективно контролює діяльність платників податків.

На мою думку серед основних недоліків податкової системи України є неефективна правова база. Тому що створена система оподаткування відповідно до законодавчої бази не забезпечує оптимізацію структури розподілу і перерозподілу національного доходу. Ставки податків неефективно встановлені і є несправедливими по відношенню до осіб з низьким рівнем доходу.

На даний час в Україні вирішальну роль у формуванні бюджету відіграють непрямі податки та податок на прибуток підприємств. Низький рівень доходів більшості населення, а також низька частка зарплати в національному доході обумовлюють невисоке надходження прибуткового податку з громадян.

Незважаючи на доходи всі громадяни сплачують однакову фіксовану ставку податку на прибуток підприємств 18 %. Я вважаю якби держава розробила сплату податку відповідно до розміру доходу податкова система України ефективно функціонувала.

Отже, характерною особливістю діючої податкової системи сьогодні є її недосконалість, а саме: неузгодженість та суперечливість окремих податкових законів, нестабільність законодавства, надмірне податкове навантаження на платників, безсистемне й невиправдане надання пільг, перекручування

економічної сутності окремих податків та непристосованість її до переходу від адміністративної-командних методів управління господарством до господарювання в умовах демократичної правової системи України шляхом створення єдиного всеохоплюючого Закону Податкового кодексу України.

Література:

1. Азаров М.Я. Податкова політика в Україні: принципи та реалії. / М.Я. Азаров // Вісник податкової служби України. - 2000. - №10. - С. 34-37
2. Бабич Л.Я. Аналіз податкової системи і пропозиції щодо її вдосконалення. / Л.Я. Бабич // Економіка України. ? 2008. ? №9. - С. 12-19.
3. Плікус І. «Податкова система України: який їй бути?» / І. Пліскун // «Фінансова Україна» № 24, 2000 р.
4. Податкова система //Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д. ю.н., проф. Л. К. Воронової. – 2-е вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2011– 558 с.

Биць Ю.М., студентка

*студентка факультету економіки та управління
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

Науковий керівник: Борисюк О.В.

*к.е.н., доцент Східноєвропейського національного
університету імені Лесі Українки*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

Стан охорони здоров'я України у теперішній час є вкрай незадовільний. Його фінансування здійснюється, як правило, за залишковим методом, що не створює передумов для здійснення якісної медичної допомоги обсягах,

необхідних для соціально незахищених верст населення, а отже й потребує покращення.

Частка фінансового забезпечення медичної галузі в Україні становить 3% ВВП. Проте відомо, що якщо даний показник становить менше як 5% ВВП, то медична галузь вважається фактично недієздатною. Невелика частина витрат на охорону здоров'я покривається через добровільне медичне страхування (ДМС), а інша – за рахунок неофіційних платежів населення.

Варто сказати, що соціально – політична криза в Україні залишила свій відбиток в системі охорони здоров'я, призвівши до кризи та погіршення якості медичного обслуговування населення. Для прикладу, у складеному Всесвітньою організацією охорони здоров'я рейтингу національних систем охорони здоров'я Україна посіла лише 79 місце із 191 країни світу, а за показником витрат на охорону здоров'я в розрахунку на одного жителя, Україна займає 111-те місце серед 191 країни світу та восьме – серед країн СНД (пропустивши вперед не лише країни Балтії і Білорусь, а й Молдову) [5, с. 203].

Головною проблемою, що постала у сфері медичного обслуговування, є недостатній обсяг коштів, що спрямовуються на фінансування цієї галузі з офіційних джерел. Відповідно, це призводить до розвитку корупції та тіньової економіки, оскільки змушує пацієнтів брати участь у фінансуванні закладів охорони здоров'я у спосіб, що непередбачений українським законодавством. Діюча система медичного забезпечення в Україні перебуває в глибокій організаційно – структурній і фінансовій кризі, що характеризується, низьким рівнем розвитку надання первинної медичної допомоги, нерівномірним розподілом ресурсів у цій системі та низькою часткою видатків на охорону здоров'я по відношенню до ВВП [4, с. 34]. Україна вибрала для себе загальнообов'язкове державне соціальне ОМС, яке планується запроваджувати поетапно. Три роки тому Верховною Радою України було розроблено законопроект «Про фінансування охорони здоров'я та обов'язкове соціальне медичне страхування в Україні». На сьогоднішній день цей законопроект ще не прийнятий. Медичну реформу планується провести у чотири етапи[2].

На першому етапі пропонують зараховувати лише працездатне населення, у тому числі самозайняте населення та пенсіонерів, що працюють до категорії застрахованих осіб. Враховуючи наявний досвід у сфері соціального страхування, пропонують, що страхувальником для найнятих працівників виступатиме роботодавець, який оплачує страхові внески за рахунок фонду оплати праці, але не більше ніж 1,5-2%. А для самозайнятих – органи місцевого самоврядування, які вноситимуть страхові внески за рахунок єдиного податку [3, с. 274].

На наступному етапі пропонують здійснювати внески на ОМС долучати і громадян України: забезпечити здійснення страхових внесків за рахунок доходів громадян (30-35 грн. на місяць) і збільшити збори із самозайнятих осіб (до 60-70 грн.), що дасть змогу залучити додаткові грошові кошти у систему охорони здоров'я (близько 11,2 млрд. грн.). Одночасно пропонується знизити податок на доходи фізичних осіб до 13% (чинна ставка податку становить 18%) [3, с. 274].

На третьому етапі передбачається впровадження ОМС за рахунок страхування пенсіонерів, бюджетного фінансування дитячого державного страхування, солдатів строкової служби та інших категорій громадян. Держава буде виступати страхувальником для цих категорій, а страхові виплати здійснюватимуться за рахунок Фонду медичного страхування України [3, с. 274].

На четвертому етапі планується поступове збільшення розміру страхових відрахувань для роботодавців від фонду оплати праці й працівників до 3-4% від розміру заробітної плати кожного [3, с. 274].

До основних проблем існуючої системи охорони здоров'я в Україні можна віднести:

1. недостатнє фінансування системи охорони здоров'я України;
2. неефективна структура медичного обслуговування;
3. низька якість медичної допомоги та медичний послуг;

4. низька якість та високі ціни на фармацевтичну продукцію [2, с. 265].

Ще однією досить вагомою проблемою є неефективна структура медичного обслуговування. Кількість стаціонарних закладів та лікарняних ліжок в Україні є надлишковою. Чисельність стаціонарів більше ніж у 2 рази перевищує такий же показник у країнах Європи, а це призводить до розпорошення ресурсів та низької якості медичного забезпечення. Частка малопотужних лікарень до 50 ліжок у загальній чисельності усіх лікарень становить 12%. Загальна забезпеченість ліжками на 10000 населення (незважаючи на те, що в Україні відбулося скорочення ліжкового фонду майже на третину) залишається доволі високою – 9,73, за даними Держкомстату, що в 1,7 рази перевищує такі ж показники в країнах ЄС та в 1,4 рази – у європейському регіоні загалом. У результаті цього рівень обслуговування в 65,9% випадків не відповідає важкості їх стану та перебігу захворювання, у 43,2% – надання медичної допомоги відбувається на вищих, ніж необхідно, рівнях [2, с. 266]. На нашу думку, ця проблема потребує негайного вирішення з урахування потреб кожного з регіонів держави. Також потрібно збільшити кількість закладів первинної допомоги, а не лікувально-стаціонарних (вторинної допомоги).

Отже, на основі вищесказаного можна зробити такі висновки, що на сучасному етапі розвитку нашої держави вкрай необхідним є запровадження обов'язкового медичного страхування. Запланований значний його розвиток за рахунок того, що близько 95% громадян України не мають договорів медичного страхування, адже система охорони здоров'я в Україні частково базується на принципах, що сформовані ще за радянських часів, а, тому й важко піддається впливу нових економічних реалій щодо надання медичних послуг. Адже завдяки запровадженню медичного страхування постає можливість вирішити цілу низку проблем і сфері медицини, зокрема, її фінансування. Проте, це багатоетапний та дуже складний процес. Перш за все, в Україні необхідно сформувані відповідну законодавчу базу, яка буде включати всі

аспекти та офіційно затвердить медичне страхування. Також не слід забувати про розвиток конкуренції серед чинних страхових компаній, що дозволить створити умови для зниження ціни купівлі страхового поліса з ДМС, а також для підвищення рівня якості медичних послуг.

Література:

1. Азрапкіна К. Ф. Основні засади формування загальнообов'язкового державного медичного страхування в Україні / К. Ф. Азрапкіна, К. Ю. Молчанова // Наукове товариство Івана Кушніра. – 2012. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=34047>

2. Бідник Н. Б. Медичне страхування в Україні / Н. Б. Бідник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 263-269. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_39

3. Білик О. І. Переваги та недоліки введення обов'язкової форми медичного страхування в Україні / О. І. Білик, С. А. Качмарчик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 767. – С. 270-276. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_40

4. Болдова А. А. Особливості медичного страхування в Україні / А. А. Болдова, В. Ю. Мойко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 33-39. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2012_2_5

5. Заволока Л. О., Задорожна В. В. Впровадження та гармонізація європейських стандартів в системі українського страхування / Л. О. Заволока, В. В. Задорожна // Економіка Фінанси Право: щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – 2015. – № 4/1. – С. 35-38

ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СИСТЕМНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Фінансовий ринок - важлива ланка економіки будь-якої держави, проте багато в чому, саме від нього залежить подальший економічний розвиток держави в цілому і добробут окремих господарюючих суб'єктів [1, с.240].

В даний час фінансовий ринок України можна віднести до країн, що розвиваються. Однак повне його зростання неможливо досягнути в сучасних умовах, у зв'язку з основними проблемами його розвитку в тому числі військовими діями на Сході нашої держави, зниженням купівельної спроможності населення, високими інфляційними процесами, тощо.

В даний час можна виділити наступні проблеми економічної безпеки фінансового ринку, а саме [2]:

1) Недостатній обсяг фінансування економіки за допомогою інструментів фондового ринку (в Україні обсяг менше 6%, в той час як в державах з розвинутою ринковою економікою - до 80%).

2) Низька частка фактичного капіталу на фінансовому ринку.

3) Відсутність сучасної системи центрів клірингових розрахунків, депозитаріїв, незалежних реєстраторів, які надають інформаційну «прозорість» всім учасникам ринку, і відповідають світовим стандартам.

4) Відсутність достатніх юридичних знань щодо укладення партнерських договорів з урахуванням непередбачених збитків від несподіваних змін на ринку.

5) Розбіжність справжніх форм бухгалтерського обліку стандартам міжнародного рівня.

- 6) Недостатній рівень знань населення в області фінансових ринків.
- 7) Нерозвиненість інфраструктури фінансового ринку.
- 8) Недостатня кількість кадрів на ринку, які мають високий рівень кваліфікації.

І це ще не весь список проблем, що заважають розвитку належного рівня економічної безпеки фінансового ринку України. Більшість аналітиків вбачають тільки один вихід з ситуації, що склалася: викорінення і усунення бар'єрів розвитку фінансового ринку шляхом вдосконалення в першу чергу вітчизняного законодавства.

Так, одна з основних причин нерівномірного економічної безпеки розвитку фінансового ринку - недосконалість вітчизняного законодавства, яке не може гарантувати безпеку інвестицій в різні галузі економіки. Іноземні інвестори не хочуть робити значні вкладення в економіку України через безліч різних бюрократичних перепон, а також через невпевненість в тому, що їх інвестиції повернуться і великого рівня корупції. Отже, необхідно удосконалювати національну законодавчу базу і боротися з корупцією, щоб іноземні інвестори не боялися робити вкладення у вітчизняну економіку [3, с.40].

З метою залучення іноземних інвесторів на вітчизняний фінансовий ринок, необхідно провести наступний ряд заходів [4, с.131]:

- виявити напрямки розвитку зовнішньоторговельних зав'язків і визначити найважливіші партнери, галузі, методи підтримки національних експортерів;
- негайно і ефективно ввести торговельні мита для економічних союзників;
- активувати формування інтеграційних форм регіональної взаємодії;
- поліпшити митно - тарифну політику;
- більш широко застосовувати на практиці фінансову підтримку експортерів, за допомогою збільшення ресурсів фонду страхування експортних кредитів.

Розвиток фінансового ринку в Україні має багатообіцяючі напрямки, пов'язані з розвитком вже існуючих, і з появою нових послуг, яких можуть потребувати фізичні і юридичні особи.

Таким чином, основними перспективними напрямками вдосконалення економічної безпеки вітчизняного фінансового ринку є наступні:

- збільшення конкурентоспроможності всіх інститутів фінансового ринку: від регулюючих органів до професійних учасників цінних паперів та інфраструктурних підприємств;

- використання сучасних фінансових інструментів, що забезпечують страхування ризиків і сек'юритизацію фінансових активів;

- вдосконалення законодавчої бази і системи регулювання фінансового ринку, що забезпечують цивілізовані правила роботи на ринку, ефективний захист прав інвесторів.

Разом із тим, для досягнення належного рівня безпеки фінансового ринку необхідно визначити ряд заходів, реалізацію яких необхідно здійснити в середньостроковому періоді (протягом 2017-2018 років) і частково в довгостроковій перспективі:

- забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг та підвищення фінансової грамотності населення України;

- підвищення доступності фінансових послуг для населення і суб'єктів малого і середнього підприємництва;

- дестимулювання несумлінної поведінки на фінансовому ринку;

- підвищення привабливості для інвесторів часткового фінансування публічних компаній за рахунок поліпшення корпоративного управління;

- розвиток ринку облігацій і споживчого кредитування;

- вдосконалення регулювання фінансового ринку, в тому числі застосування пропорційного регулювання, оптимізацію регуляторного навантаження на учасників фінансового ринку;

- підвищення кваліфікації осіб, професійна діяльність яких пов'язана з фінансовим ринком;

- стимулювання застосування механізмів електронної взаємодії на фінансовому ринку;

- міжнародну взаємодію у сфері вироблення і впровадження правил регулювання глобального фінансового ринку;
- вдосконалення інструментарію щодо забезпечення стабільності фінансового ринку.

Таким чином, економічна безпека фінансового ринку в Україні має бути направлена на формування і стабілізацію його рівноваги, що можна досягнути шляхом взаємодії окремих його елементів. В основному ця рівновага в умовах економіки ринкового типу виконується за рахунок саморегуляції фінансового ринку і частково - за рахунок державного його регулювання.

Література:

1. Борисюк О.В. Фінансовий ринок України : тенденції в умовах глобальних викликів / О. В. Борисюк // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. - Випуск 7 . – 2017.- С.239-242.
2. Дешко А. П'ять кроків, які врятують фінансовий ринок України/ А. Дешко [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/p-yat-kroktiv-yaki-vryatuyut-finansoviy-rinok-ukrayini-_.html.
3. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І.Карлін, О.В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.
4. Онікієнко О.В. Сутність фінансового ринку, його роль у фінансовій системі та перспективи розвитку / О.В. Онікієнко, С.О. Передерієва // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – № 8. – С. 127-134.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Державний борг являє собою важливу складову ринкової економіки. Залежність від позик нині характерна для низка держав. Використання державою запозичень, в першу чергу, зумовлене нестачею власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення дохідної частини бюджету. Залучені кошти можуть призвести до економічного зростання лише за умови ефективного їх використання. При неефективному використанні збільшення заборгованості призводить до фінансової кризи та порушення макроекономічної стабільності.

Проблема дефіциту грошових коштів на нинішньому етапі розвитку економіки України відчувається особливо гостро. Як складова частина економічної системи, зовнішній борг, впливає на державний бюджет, рівень інфляції, грошово-кредитну і валютні системи, іноземні інвестиції, внутрішні і зовнішні заощадження, тобто, зовнішній борг впливає на економіку країни в цілому. Можливості ефективного використання зовнішнього боргу держави визначаються переважно загальним рівнем розвитку економіки і торкаються всіх елементів економічної системи. Це зумовлює необхідність стабілізації фінансової системи країни, що включає вирівнювання рівня інфляції, досягнення необхідних темпів економічного зростання, тощо.

Державний борг включає зовнішній та внутрішній державний борг. Зовнішній борг це сума, яку країна повинна сплатити іноземним кредиторам за зовнішніми позиками та нараховані на них відсотки. У свою чергу, внутрішній борг держави це заборгованість держави, яка пов'язана з невивплатою заробітної плати на державних підприємствах, заборгованість за цінними паперами

емітентом яких є держава, взаємна заборгованість підприємств між собою і державою [1, с. 18].

На утворення та збільшення боргу держави також впливають сталий дефіцит державного бюджету та дефіцит платіжного балансу. Для покриття дефіциту бюджету уряд вдається до місцевих та міжнародних позик.

Існування державного боргу не дає чіткої оцінки ефективності фінансової політики держави та реального фінансово-економічного стану. Утворення та ріст державного боргу зазвичай зумовлене низкою чинників, які в умовах функціонування окремих держав має свої особливості та специфіку. Однак, значний розмір боргу країни може зумовити негативні наслідки. До таких наслідків варто віднести:

- зниження обсягу заощаджень;
- зменшення рівня зовнішніх та внутрішніх інвестицій;
- зменшення реальних доходів населення.

За умов постійного росту зовнішньої заборгованості країна стає залежною від зовнішнього позикодавця, як економічно, так і політично.. Для мінімізації ризику залежності країни від позичальника у розвинених країнах парламент встановлює обмеження для зовнішніх запозичень.

Управління державним боргом являє собою комплекс державних дій спрямованих на виплату кредитних відсотків і погашення боргу, перегляд умов взятих позик та , при потребі, їх зміна, перегляд умов надання нових позик. Головною метою управління державним боргом є забезпечення платоспроможності держави та формування джерел погашення державного боргу. Управління боргом держави повинно бути спрямоване на мінімізацію витрат держави та населення.

Основними методами управління державним боргом є [2, с.40]:

1. пролонгацію боргу. Передбачає добровільну згоду кредиторів на перенесення строку виплат за зобов'язаннями позичальника;

2. списання частини боргу. До списання боргів може призвести неспроможність держави виплатити борг навіть у віддаленій перспективі;

3. викуп боргу з дисконтом. Передбачає зменшення боргових зобов'язань шляхом викупу зі знижкою на вторинному ринку; застосовується лише країнами, які мають золотовалютне забезпечення;

4. заміна боргу на національну валюту або акції національних підприємств. Є найпоширенішою ринковою схемою реструктуризації боргу держави;

5. відтермінування виплати боргових зобов'язань;

6. перегляд первинних умов позики: величини кредитного відсотка, термінів виплати, способу погашення позики.

Внаслідок несприятливого інвестиційного клімату в країні, досить важко залучити як вітчизняних, так і іноземних інвесторів, що стає перешкодою для інноваційного розвитку за рахунок ефективного використання ресурсів та залучення інвестицій. За прогнозами фінансових аналітиків, у період 2015–2025 рр. Україна може розраховувати на мінімальні обсяги інвестицій. До важливих чинників непривабливості інвестування в Україну міжнародні організації відносять недосконалість законодавства, високий рівень корупції, та слабкість регуляторного середовища [3, с.355].

Нинішня економічна ситуація в Україні характеризується значним збільшенням боргового навантаження, що, в свою чергу, гальмує розвиток економіки країни. До основних чинників збільшення рівня державного боргу в 2014–2016 роках варто віднести [4, с. 40]:

- глибока криза економічної системи;
- криза політичної системи;
- тривалий військовий конфлікт на території країни;
- забезпечення дефіциту державного бюджету державними запозиченнями;
- необхідність потужної державної підтримки державних підприємств та банків.

Наслідком нечітко визначеної боргової політики та практичною відсутністю боргової стратегії є спрямування значної частини державних

запозичень на фінансування дефіциту державного бюджету в той момент, коли лише незначна частина орієнтована на реальний сектор економіки, підтримку стратегічних галузей, та підтримку інноваційних проектів.

Отже, управління державним боргом України є складним і багатогранним питанням. Державний борг, його розміри, методи розміщення та погашення прямо чи опосередковано впливають майже на всі процеси економічного життя держави, її фінансову та загальнонаціональну безпеку. Державний борг може стати засобом забезпечення стабільності в країні, але при недоцільному використанні він перетворюється у фактор посилення ризиків.

Література:

1. Карлін М.І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. – Луцьк : ПП Іванюк , 2013. – 273 с.
2. Молчанова А.Ю. Державний борг України: механізм управління та обслуговування / А.Ю. Молчанова // Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи. – Львів: МАУП, 2016. – С. 40–42.
3. Черничко С.Ф. Державний борг України: тенденції та ризики / С.Ф. Черничко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Т. 14. – № 1. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – С. 355–360.
4. Борисюк О.В. Шляхи оптимізації державного боргу в сучасних умовах / Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – № 1. – с.39 – 43.

Громик Н. В., студент

спеціальності фінанси, банківська справа та страхування

Львівського національного аграрного університету

Науковий керівник: Содома Р. І., к.е.н.,

в.о. доцента кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Львівського національного аграрного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Основним з економічних успіхів сучасної країни є надійна фінансова стабільність, яка забезпечується відповідним розвитком банківської системи. При цьому позитивна характеристика фінансової стабільності передбачає досягнення оптимальної збалансованості між ефективністю та стійкістю банківського сектора, здатного приймати на себе несприятливий вплив зовнішніх факторів.

Банківський прибуток важливий для всіх учасників економічного процесу. Акціонери зацікавлені у збільшенні прибутку, оскільки він є доходом на інвестований ними капітал, і якщо рівень його буде нижчим, ніж у інших галузях, їх капіталовкладення будуть спрямовуватись у більш прибуткові галузі. Вкладники банку також зацікавлені у прибутку, важливою функцією якого є забезпечення збільшення банківських резервів на випадок непередбачуваних втрат та підвищення якості послуг і, тим самим, створення більш надійної та ефективною банківської системи. Як і в інших галузях, прибуток стимулює діяльність керівництва банку з розширення та удосконалення операцій, зниження витрат та підвищення якості послуг.

Покращення ефективності банківської системи України можна за допомогою органів нагляду. Органи влади повинні розглядати банківський прибуток як показник стабільності та фактор зміцнення довіри вкладників до банків країни. Важливим є забезпечення максимально стійкої прибутковості

банків, оскільки банківська ефективність є індикатором ефективності та динамічності розвитку фінансової системи країни. Тим самим, з урахуванням зростаючої ролі фінансових посередників, перш за все банків, у відтворювальних процесах аналіз стабільності банківської ефективності є необхідним елементом для оцінки перспектив розвитку інститутів фінансового посередництва [1, с. 67].

Також забезпечення банківської ефективності ґрунтується на оптимізації управління активами і пасивами, оскільки існує тісний взаємозв'язок між стійкою прибутковістю та, на цій основі, нарощуванням ресурсів власного капіталу банків за умови оптимізації рівня ризикованості банківської діяльності [2, с. 48].

Показники рентабельності розраховують за результатами діяльності банку за рік. При розрахунках за квартал чи півріччя показники необхідно приводити до річного рівня. Основними показниками, які характеризують рентабельність банку, є такі: норма прибутку на капітал (рентабельність капіталу); рентабельність активів; рентабельність витрат; чистий спред; чиста процентна маржа; рівень іншого операційного доходу. В таблиці 1 висвітлено показники рентабельності діяльності банків України за 2014-2017 рр.

Таблиця 1

Показники рентабельності діяльності банків України за 2014-2017 рр*.

№	Назва показника	2014р	2015р	2016р
1	Рентабельність активів (ROA),%	1,61	1,50	1,03
2	Рентабельність капіталу(ROE),%	13,52	12,67	8,51
3	Чиста процентна маржа, %	5,30	5,03	5,30

*за даними НБУ [4].

Аналізуючі дані таблиці, можна сказати, що зменшення ROA на 0,58 % свідчить про те, що розмір чистого прибутку, який дає одиниця активів банку, зменшився. ROA – показник ефективності роботи менеджерів банку, він показує, як вони впоралися із завданням отримання чистого прибутку з активів

банківської установи. Зменшення показника ROE на 5,01 % свідчить про зменшення чистого прибутку, оскільки він приблизно йому дорівнює. Значення цього показника особливо цікавить акціонерів банку, адже вони отримують дохід від інвестування свого капіталу, тобто рівня дивідендів.

Діяльність банків завжди повинна характеризуватися достатнім рівнем ефективності, який складно забезпечувати в умовах високої конкуренції, особливо коли дохідність банківських операцій падає, а впровадження нових банківських технологій і продуктів потребує дедалі більших витрат [3, с. 198]. Один із головних вартісних показників ефективності є рентабельність (прибутковість).

У зв'язку з цим доцільно назвати кілька стратегічних напрямів удосконалення механізму управління банком, які спрямовані на поліпшення фінансових та ринкових позицій роздрібних банків у конкурентному середовищі:

1) виявлення та ліквідація неприбуткових і неперспективних відділень банків, котрі не спроможні отримувати прибуток як у поточній ситуації, так і в довгостроковій перспективі, тобто фактично послаблюють конкурентні позиції банку на ринку. Мета стратегії скорочення відділень у цьому випадку – зменшити операційні витрати і поліпшити фінансово-економічні показники та прибутковість банківської діяльності;

2) виявлення проблемних відділень, щодо яких необхідно застосувати заходи реструктуризації, оптимізації переліку послуг, реінжинірингу бізнес-процесів та поліпшення якості банківського обслуговування;

3) поступовий перехід до використання альтернативних каналів продажу банківських послуг, що має на меті як заміну класичних точок продажу банківських послуг на сучасніші, інноваційні точки доступу (банкомати, термінали, центри самообслуговування), так і масштабний розвиток каналів дистанційного обслуговування клієнтів завдяки кол-центрам і системам електронного банкінгу.

Література:

1. Васюренко О. В. Банківські операції [Текст] : навч. посібн. / О. В. Васюренко. – К. : Знання, 2000. – 243 с.
2. В. Ефективність банківської діяльності: статистична оцінка та моделювання / А. В. Сидорова, М. А. Жмайло // Статистика України. – 2010. – № 1. – С. 46–52.
3. Євдокімова Ю. Ю. Управління прибутковістю банку / Ю. Ю. Євдокімова // Проблеми формування і розвитку фінансово-кредитної системи України : збірник наукових статей. – Х. : Константа, 2004. – 212 с.
4. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.com.ua>

Гончарова Т.В., *магістр*

ННІБТ "УАБС" СумДУ

Науковий керівник: Кравченко О.В., к.е.н., доц.

ННІБТ "УАБС" СумДУ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Основні засоби є об'єктом обліку, який займає значну питому вагу в активах кожного підприємства. Технічний рівень, якість, надійність продукції залежать від якісного стану матеріально-технічної бази, її ефективного використання, що визначає ефективність виробництва. Правильна організація основних засобів сприяє підвищенню ефективності їх використання, збільшує ефективність виробництва, а ефективні управлінські рішення щодо їх придбання та експлуатації набувають важливого значення.

Питання обліку основних засобів розглядалось відомими вченими: М. Білик, Ф. Бутинець, С. Голов, А. Герасимович, Н. Дорош, В. Казмирчук, Л. Кіндрацька, Д. Костюка, Л. Нападовська, Г. Нашкерська, А. Озеран, О. Петрик, В. Сопко, Н. Ткаченко, В. Усач, Г. Чумаченко, та іншими. Проте питання,

пов'язані з їх визнанням, оцінкою, переоцінкою, списанням потребують подальших досліджень.

Однозначного тлумачення терміну та суті основних засобів не існує. В економічній теорії під основними засобами розуміють вилучені підприємством з господарського обороту власні кошти, які обліковуються на балансі.

У бухгалтерському обліку до основних засобів належать активи, призначені для використання протягом періоду більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік).

В Україні основними нормативними актами, що регулюють облік основних засобів, є: П(С)БО 7 «Основні засоби» та Податковий кодекс України.

Згідно П(С)БО 7 основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [4].

Згідно з ПКУ «основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зношенням та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)» [3].

Враховуючі це, можемо виділити декілька основних характеристик терміну, а саме майнові цінності, довгострокове використання, підлягають

амортизації, призначені не для перепродажу, беруть участь у виробництві, корисний ефект від використання тощо.

Відповідно до МСБО 16 «основні засоби – це матеріальні активи, якими підприємство володіє з метою їх використання в процесі виробництва, постачання товарів, здійснення послуг, надання в оренду, або для цілей управління, й які, як передбачається, будуть використовуватися протягом більш одного звітного періоду» [2]. Визначення терміна подібне до того, що міститься в П(С)БО 7, але цілі зазначених стандартів різняться. МСБО 16 не уточнює, що є об'єктом основних засобів. Належність окремих видів майна до основних засобів визначається на підставі професійної думки бухгалтера з урахуванням конкретних обставин і умов експлуатації об'єкта, в окремих випадках методів нарахування амортизації.

Необхідно також відмітити, що в іноземній економічній та обліковій практиці поняття «основні засоби» позначають різними термінами, що впливає з особливостей перекладу з різних мов світу. Наприклад, англійською мовою основні засоби можуть називатися non-current assets (основні засоби), fixed assets (фіксовані активи), long-term assets (довгострокові активи) тощо [6].

Науковці, вивчаючи питання основних засобів намагаються уточнити дану категорію відповідно до конкретної галузі, потреб аналізу, управління тощо.

Для правильної організації обліку важливе значення застосування єдиного принципу оцінки. Об'єктивна оцінка дозволяє скласти правильне уявлення про факти господарського життя.

Неправильно ж обраний принцип оцінки може викликати:

- перекручене відображення в балансі дійсного обсягу основних засобів і їхнього співвідношення з оборотними коштами;
- дезорієнтацію в нарахуванні зносу основних засобів, а звідси і помилки в обчислюванні собівартості й у визначенні прибутку об'єкта господарювання;

- недостатність суми амортизаційних обчислень для здійснення їхнього відтворення;
- помилки серед ряду економічних показників, що характеризують використання основних засобів у виробничому процесі та ін.

Облік об'єктів основних засобів ведеться за певною вартістю. В момент введення об'єкта в експлуатацію формується його первісна вартість - історична (фактична) вартість активів, за якою вони оприбутковані на баланс установи.

Залежно від джерела надходження основних засобів складові та порядок визначення первісної вартості мають свої особливості. На сьогодні основні засоби відображають в обліку за первісною вартістю, яка складається з фактичних витрат на їх виробництво і придбання.

Саме тому на підприємствах при формуванні облікової політики необхідно звернути увагу на питання щодо їх визнання, оцінки, переоцінки, терміну їх корисного використання, визначення ліквідаційної вартості, методу нарахування амортизації, витрат на ремонт та поліпшення.

Оперативність та ефективність облікового процесу пов'язані з порядком документування господарських операцій. Документальне оформлення операцій з основними засобами проводиться на основі типових форм первинної документації. Дані форми потребують вдосконалення з урахуванням зміни у методології обліку основних засобів.

Отже, гармонізація вітчизняного обліку з міжнародними стандартами дозволить зменшити невідповідності й проблемні питання щодо обліку основних засобів. Ефективність системи обліку основних засобів залежить від правильно сформованої облікової політики.

Література:

1. Мазур А.В. Поняття та класифікація основних засобів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gisap.eu/ru/node/536>
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору МФБ 2003 р. [Електронний ресурс] - Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=80967&cat_id=80024

3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Положення стандарти бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. – Офіційний сайт Верховної Ради України
5. Черненко С. К. Природа основних фондів : монографія / С. К. Черненко. – Рівне, 2006. – 84 С.

Запорожець Т.О., магістр
ІБТБ ДВНЗ "Університет банківської справи"
Науковий керівник: **Сулима М.О., к.е.н., доц.**
ІБТБ ДВНЗ "Університет банківської справи"

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОКУПЦЯМИ І ЗАМОВНИКАМИ

Організація обліку, аналізу і аудиту розрахунків з покупцями та замовниками є досить актуальним питанням, оскільки без правильної організації та управління товарною дебіторською заборгованістю неможливе забезпечення нормального функціонування підприємства. Як відомо, надмірна дебіторська заборгованість знижує ліквідність його активів, негативно впливає на його платоспроможність, а також відволікає зайві грошові кошти. Саме якість та своєчасність обліку дебіторської заборгованості є важливим фактором максимізації прибутку, підвищення ліквідності, мінімізації фінансових ризиків.

Дослідження стану організації обліку, аудиту і аналізу розрахунків з дебіторами присвячені праці таких вчених, як: М. Білуха, М. Білик, Ф. Бутинець, С. Голов, А. Герасимович, Н. Дорош, Л. Кіндрацька, О. Петрик, В. Сопко, Н. Ткаченко, В. Усач та ін. Проте, не дивлячись на значні надбання науковців з обліку розрахунків з покупцями та замовниками, залишається невирішеними низка проблем, що потребують подальших досліджень.

Найбільшу частку у розрахункових операціях займають розрахунки підприємства з контрагентами. Зазначимо, що основними контрагентами для підприємства є покупці і замовники. Покупці – це юридичні або фізичні особи, які здійснюють купівлю продукції, виробленої самим підприємством-продавцем або придбаним ним у іншої організації для подальшої реалізації. Замовниками виступають юридичні та фізичні особи, які замовляють у підприємства виконання різного роду робіт чи надання послуг [4].

Налагоджена система обліку розрахунків з покупцями та замовниками сприяє ефективному управлінню розмірами і термінами товарної дебіторської заборгованості на промисловому підприємстві та посиленню контролю за своєчасним здійсненням розрахунків.

На ефективність розрахунків з покупцями і замовниками значною мірою впливає якість підготовки облікової інформації, належна оцінка отриманих даних, які обумовлюють прийняття необхідних управлінських рішень.

Для організації ефективної системи обліку розрахунків за дебіторською заборгованістю необхідно побудувати комплексну систему, яка б базувалася на одній методиці.

Організацію обліку розрахунків за дебіторською заборгованістю на підприємстві необхідно починати з процедури підготовки облікової політики, яка становить базу для аналізу та аудиту.

Положення бухгалтерського обліку у багатьох випадках передбачають можливість вибору одного варіанта з декількох пропонованих методів і процедур, застосування яких і визначає облікову політику. Вибір параметрів облікової політики передбачає велику відповідальність управлінського персоналу підприємства.

В обліковій політиці щодо розрахунків з покупцями та замовниками необхідно відобразити такі елементи:

- види первинних документів, порядок їх заповнення та процес документообігу за розрахунками з покупцями та замовниками;

- порядок нарахування, визнання та оцінка дебіторської заборгованості та її погашення;
- відображення розрахунків з покупцями та замовниками в обліку (типові кореспонденції);
- критерії визнання дебіторської заборгованості сумнівною та її списання.

Важливо також в Наказі про облікову політику навести терміни проведення інвентаризації розрахунків з дебіторами. Це дозволить вчасно виявляти та запобігати виникненню безнадійної заборгованості.

Також основними етапами організації бухгалтерського обліку розрахунків з покупцями та замовниками є формування графіка документообігу, розподіл обов'язків між працівниками бухгалтерської служби. Це дозволить формувати достовірну облікову інформацію.

Слід звернути увагу на основні проблеми, що виникають під час відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності дебіторської заборгованості, які можуть впливати на облікову політику:

- відображення в обліку та звітності активів, що не відповідають критеріям визнання. У складі дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги відображається безнадійна дебіторська заборгованість. Порушуються вимоги НП(С)БО 1[5] та П(С)БО 10;
- неконкретна оцінка дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на дату балансу. В балансі дебіторська заборгованість за товари, роботи послуги відображається за первісною вартістю. Чиста реалізаційна вартість не визначається. Методу нарахування резерву сумнівних боргів не визначено. Порушуються вимоги НП(С)БО 1 та П(С)БО 10;
- неконкретне використання плану рахунків;
- неконкретне заповнення фінансової звітності [5, 6].

Сформована належним чином облікова політика в частині обліку розрахунків з покупцями і замовниками дозволить формувати якісну

інформацію необхідну і для проведення аналізу дебіторської заборгованості. Проведення комплексного аналізу для вибору найефективнішого методу аналізу розрахунків з дебіторами і кредиторами підприємства, повинно ґрунтуватись на принципах: всебічності, неперервності, комплексності аналізу даних бухгалтерського обліку тощо [1]. Це дозволить вивчити процеси виникнення та оцінки дебіторської заборгованості та ефективно управляти.

Проведення аудиту дебіторської заборгованості дозволить підтвердити повноту, достовірність, законність та правильність інформації щодо відображення в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності та своєчасність розрахунків з покупцями та замовниками, а також установити дотримання підприємством вимог чинного законодавства [3].

Проведення перевірки потребує опрацювання значних обсягів бухгалтерських даних та інформації, є трудомістким, вимагає застосування широкого спектру методичних прийомів. Саме тому за умови достовірного обліку та ефективного аналізу на підприємстві можна отримати всю необхідну інформацію для проведення аудиту розрахунків з дебіторами та кредиторами підприємства.

Отже, ефективність виконання даних етапів організації обліку, аналізу та аудиту розрахунків з покупцями і замовниками дозволить побудувати на підприємстві результативну систему управління дебіторською заборгованістю підприємства, підвищити на результати його діяльності в цілому.

Література:

1. Андреева, Г. І. Економічний аналіз [Текст] : Навч. посібник / Г. І. Андреева / Економічний аналіз. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2007. – 213 с., 224 с. – ISBN 978-966-346-365-0.
2. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств [Текст] / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 36-40.
3. Виноградова, О. М. Аудит [Текст] : навч. посіб. / О. М. Виноградова, Л. І. Жидєєва – К. : «Центр учбової літератури» – 2014. – 653 с. – ISBN 978-617-673-306-5.

4. Лігоненко, Л. О. Управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] : Навч. посібник / Л.О. Ліготенко, Н.М. Новікова – Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ. – 2009. – 275 с. – ISBN 966-629-147-9.

5. Національне положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 28 лютого 2013 р. № 336 – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> – Сайт Верховної Ради України.

6. Положення стандарт бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246 [із змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. – Офіційний сайт Верховної Ради України.

Содома Р.І., к.е.н,

*в.о. доцента кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Львівський національний аграрний університет*

Зозуля Х.Т., студентка

*спеціальності фінанси, банківська справа та страхування,
Львівський національний аграрний університет*

РОЗВИТОК ЕЛЕКТРОННОГО БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

Останнім часом розвиток фінансових послуг відбувається завдяки використанню нових високотехнологічних інструментів. Як наслідок, глобалізація фінансових відносин, розвиток комп'ютерних технологій започаткували новий напрям у банківській справі – електронний банкінг.

Електронний банкінг – це технологія віддаленого банківського обслуговування, яка дає змогу клієнтові отримувати банківські послуги, не відвідуючи банківський офіс (домашній банк). Електронний банкінг є логічним продовженням таких різновидів віддаленого банкінгу, як PC banking (доступ до

рахунка за допомогою персонального комп'ютера, який здійснюється завдяки прямому модемному з'єднанню з банківською мережею), telephone banking (обслуговування рахунків за телефоном) та video banking (система інтерактивного спілкування клієнта з персоналом банку)[1, с. 102].

У процесі поетапного розвитку видозмінювались форми електронного банкінгу відповідно до еволюції розвитку програмного інструментарію та технічних засобів. Основними формами електронного банкінгу є РС-банкінг, Інтернет-банкінг, мобільний банкінг, відеобанкінг, телебанкінг та термінали самообслуговування (POS термінали та АТМ).

Першим українським банком, який запровадив серед своїх послуг Internet-банкінг, був ПриватБанк, це відбулося у 1998 році. Серед банків, які активно просуваються на шляху освоєння Інтернет-банкінгу, можна виділити ПриватБанк, Укрексімбанк, ОTR Bank [3], [4].

В Україні мають змогу розвиватися послуги інтернет-банкінгу такі як інтернет-еквайринг та хеджування валютних ризиків. Проте, в українських банках переважають такі види Інтернет-послуг, як запит залишків за рахунком; грошові перекази; отримання виписок за рахунками; виставлення і сплата рахунків; оформлення депозиту; конвертація валюти; додаткові послуги по платіжним карткам. Також існує проблема технічної реалізації проекту створення Інтернет-банкінгу, і насамперед зі складністю та високою вартістю захисту інформації, що передається. Банки не можуть запропонувати своїм клієнтам ті послуги, які потребують більш серйозної перевірки платоспроможності клієнтів, щоб уникнути ризику шахрайства або недотримання банківської таємниці.

У 2017 році в Україні нараховується до 55% інтернет-користувачів від загальної кількості жителів, в той час як в розвинених країнах цей показник сягає 90%. За прогнозами експертів, протягом 2-3 років буде спостерігатись активне зростання кількості інтернет-користувачів [5].

Для банку визначення частки своєї участі на даному ринку залежить від реформування або модернізації моделі організації бізнесу та діючих внутрішніх

технологій, впровадження нових інформаційних технологій, проведення постійних маркетингових досліджень щодо моніторингу ринку, а також навчання персоналу. Впровадження цього, повинно базуватися на світовому досвіді в даній сфері.

Є кілька основних причин, що стимулюють банки впроваджувати у свою діяльність інтернет-банкінг, а саме: значний попит на таку послугу; мінімальні витрати; істотна конкурентна перевага. Незважаючи на те, що інтернет-банкінг виник відносно недавно, у країнах Західної Європи кожен п'ятий єропеець користується такою послугою. За даними The Statistics Portal, на сьогодні за кількістю користувачів і обсягом операцій інтернет-банкінгу лідирують Норвегія – 90 % населення, Фінляндія – 86 %, Естонія – 81 %, Великобританія – 58 %, США – 57 %, Німеччина та Австрія – 51 % [6].

Проаналізувавши сучасний стан розвитку вітчизняного електронного банкінгу та темпи, з якими він зараз розвивається, можна робити висновки, що поступово банківські операції у віртуальній мережі переважають над реальними і значно зекономлять не тільки кошти банківських установ на їх обслуговування, а й час та кошти користувачів електронного банкінгу.

Стимули які повинні підштовхувати банківську систему:

- досить часто клієнти-резиденти успішно працюють в системі електронного банкінгу, але не з українськими, а з іноземними установами. Це має стимулювати українських фінансистів швидше опановувати новий для них ринок послуг;

- конкуренція за багатих клієнтів. Наявність системи електронного банкінгу стає суттєвою перевагою не лише на Заході, а й в Україні. Адже можливість отримання сервісу через Мережу перетвориться в обов'язковий елемент комплексу банківських послуг.

Література:

1. Юденков, Н. Інтернет-технології в банківському бізнесі: перспективи і ризики: учбово-практичний посібник / Н. Юденков, И. Сандалов, С.Л. Ермаков. – М.: КНОРУС. – 2010. – 320 с.

2. Чуб О. Розвиток Інтернет-банкінгу в глобальному середовищі / О. Чуб // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
3. Інтернет-банкінг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://incom.ua>
4. Статичні відомості про інтернет-банкінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.content.com.ua>
5. MForum Analytics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mforum.ru>
6. The Statistics Portal [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statista.com/statistics/222286/online-banking-penetration-in-leading>

Ілик Н.І. студентка групи Фін-12сп
Львівський національний аграрний університет
Науковий керівник: **Рубай О.В.** к.е.н., доцент
кафедри "Фінанси, банківська справа та страхування"
Львівський національний аграрний університет

ДЕРЖАВНИЙ ДЕФІЦИТ ТА ПРИЧИНИ ЙОГО ВИНИКНЕННЯ

Протягом останніх років державний бюджет України стикається з проблемою дефіциту бюджету, що виникає внаслідок перевищення витрат над доходами.

Дефіцит бюджету, згідно зі ст. 2 Бюджетного кодексу України являє собою перевищення видатків бюджету над його доходами (з урахуванням різниці між наданням кредитів з бюджету та поверненням кредитів до бюджету) [1]. Найглибше основні характеристики цього поняття відображає його сутність. Сутність бюджетного дефіциту як економічного явища в науковій літературі часто трактують як об'єктивні економічні відносини, що виникають між учасниками відтворювального процесу під час використання державою грошових коштів понад наявні доходи бюджету. Іншими словами, дефіцит виникає унаслідок незбалансованості бюджету, тобто нестачі грошових коштів

для фінансування певного обсягу державних видатків [2, с. 310]. Відповідно, велике значення для економіки країни є з'ясування причин його виникнення.

Серед вагомих причин бюджетної розбалансованості в Україні слід виділити: недосконалість і неефективність податкового законодавства, значний обсяг тіньової економічної діяльності, суттєві витрати на ведення воєнних дій, чималий рівень безробіття, залучення й використання позик для його покриття, зростання державного боргу з ризиком невиконання боргових зобов'язань, значний спад виробництва та інфляційні процеси, недосконалість і часті зміни фінансового законодавства тощо [3, с. 84].

Це природно зумовило скорочення величини фінансових ресурсів у державі, що й відобразилось на показниках бюджету у вигляді довгострокового дефіциту (табл. 1).

Таблиця 1

Доходи та видатки державного бюджету, [5]

Роки	Доходи, тис.грн	Видатки, тис.грн	Відхилення, тис.грн
2010	254 995 704,1	307 748 182,9	-52 752 478,8
2011	303 875 487,7	342 690 347,5	-38 814 859,8
2012	373 960 236,2	413 605 316,0	-39 645 079,8
2013	351 164 635,3	419 843 834,9	-68 679 199,6
2014	377 821 587,5	441 587 118,6	-63 765 531,1
2015	516 980 130,3	581 760 845,2	-64 780 714,9
2016	607 966 450,8	681 460 758,2	-73 494 307,4
2017	770 966 617,6	841 102 834,3	-70 136 216,7

Дані таблиці 1 свідчать про негативну тенденцію у формуванні бюджету протягом тривалого періоду часу. Причинами цього є зниження виробництва, ефективності функціонування галузей економіки й підприємств, невиваженої соціально-економічної політики, що зумовили зменшення обсягів валового внутрішнього продукту й національного доходу.

На основі проведеного дослідження доцільно буде запропонувати шляхи поліпшення стану економіки країни на майбутнє, бо бюджетний дефіцит потребує постійного пошуку шляхів його подолання, тобто збалансування доходів і витрат бюджету. Щоб знизити дефіцит держбюджету необхідно:

- удосконалити податкову систему, забезпечити оптимальний рівень податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів і створення сприятливих умов для підприємницької діяльності;

- залучити до інвестиційної сфери особисті заощадження населення;

- забезпечити фінансову підтримку малого та середнього бізнесу шляхом розробки і виконання цільових програм розвитку малого й середнього підприємництва;

- посилити відповідальність суб'єктів господарювання та їх керівників, зокрема особисту майнову і кримінальну відповідальність, за недотримання вимог законодавства, несвоєчасність і повноту розрахунків з бюджетом та державними позабюджетними фондами;

- скоротити видаткову частину бюджету через зменшення витрат на фінансування управлінських структур, створення жорсткого контролю за виплатою державних коштів;

- перейти від бюджетного фінансування до системи надання субсидій, субвенцій, інвестиційних позик суб'єктам господарювання;

- удосконалити нормативно-правове забезпечення бюджетного процесу[4].

У разі прийняття рішення стосовно затвердження бюджету з дефіцитом можна використати такі рекомендації:

- проводити ефективну політику з обслуговування державного боргу країни;

- дефіцит державного бюджету підтримувати на рівні, не вищому за рівень інвестицій в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету;

- формувати прогнозні показники дохідної та видаткової частини бюджету всіх рівнів на основі реальних даних;

– залучені кошти використовувати переважно для цільових державних програм, спрямованих на економічний розвиток [4, с.2].

Підбиваючи підсумки проведеного дослідження, можна зробити висновок, що бюджетний дефіцит в Україні – це вимушений дефіцит. У нашій країні рівень оподаткування настільки високий, що далі підвищувати його практично неможливо. Недостатність доходів державного бюджету головним чином зумовлюється недостатнім обсягом доходів підприємств і громадян. А відтак бюджетний дефіцит походить не з фінансової політики держави у сфері доходів, а з дефіциту фінансових ресурсів у нашому суспільстві. Також можна вважати дефіцит державного бюджету важливим чинником в економічній і фінансовій діяльності держави, а шляхи і способи подолання дефіциту бюджету, - найважливішим інструментом розв'язання багатьох фінансових економічних проблем.

Література:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Машко А. Дефіцит бюджету: сутність, причини виникнення та проблеми управління [Текст] / А. Машко // Соціально-екон. проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2 (7). – С. 308–314.

3. Бюджетна система [Текст] : підручник / В. В. Бабіченко [та ін.] / за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К.: Центр учбов. л-ри; Тернопіль : Екон. думка, 2012. – 871 с.

4. Нечаюк І. Б. Основні проблеми подолання бюджетного дефіциту в Україні [Текст] / І. Б. Нечаюк // Екон. форум. – 2013. – № 4. – С. 207–211.

5. Закон України «Про державний бюджет України з 2010 – 2017рр.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>

ПЕНСІЙНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ: НОВІ ВИКЛИКИ СЬОГОДЕННЯ

Проведення пенсійної реформи в Україні є складним і неоднозначним процесом, який на думку багатьох експертів важко назвати реформою. Низький рівень пенсій, приховане підняття пенсійного віку, підвищення розміру необхідного страхового стажу, як обов'язкової умови виходу на пенсію, постійний брак коштів на виплату пенсій – є лише частиною низки проблемних питань, що постають перед працюючими громадянами, людьми передпенсійного віку та, власне, державою. В цьому контексті, одним з шляхів забезпечення себе і своєї сім'ї можуть стати недержавні пенсійні фонди, як один з основних суб'єктів здатних акумулювати фінансові ресурси та перетворювати їх на інвестиційний капітал.

Реформування діючої на сьогодні пенсійної системи в першу чергу повинне мати на меті забезпечення економічної безпеки країни та бути запорукою стабільного, заможного суспільства в майбутньому.

Оскільки в Україні станом на сьогодні діє солідарна система пенсійного забезпечення за якої молоде покоління зобов'язане утримувати старше, проблема врівноваження співвідношення працюючого населення та кількості пенсіонерів є досить актуальною. Як показують поточні дані Пенсійного фонду України, станом на 01.10.2017р. загальна чисельність пенсіонерів в нашій державі становила – 11766808 осіб (11,76 млн. осіб). Натомість, кількість працездатного населення становить 26 млн. осіб, однак з них лише 16,3 млн. осіб мають офіційну роботу.

Як зазначає О. Ю. Минюк «нині в Україні на одного працюючого – шість непрацюючих. Це пенсіонери, трудові емігранти та неофіційні працівники. Категорія трудових емігрантів та неофіційних працівників має деякі

особливості: при отриманні ними заробітної плати, їх роботодавці пенсійні внески до Пенсійного фонду не сплачують [1, с. 105].

Таким чином, очевидним постає той факт, що на сьогодні вести мову про гідне забезпечення пенсіями пенсіонерів в умовах переважаючого функціонування першого рівня пенсійної системи практично неможливо. Як зазначає Шумило М.М. серед низки факторів, що впливають на ефективне функціонування солідарної системи слід звернути увагу на демографічну ситуацію, трудову міграцію, оскільки ...«близько 6—7 млн працездатних українців працюють за кордоном, а відповідно, не здійснюють відрахування єдиного соціального внеску, нелегальна зайнятість або офіційна виплата тільки мінімальної зарплати, а решти «у конвертах». Усі ці фактори свідчать про необхідність часткового розвантаження солідарної пенсійної системи та закладання основи для створення додаткового джерела пенсійних виплат» [3, с. 81].

Не варто також забувати і про третій рівень пенсійної системи – систему недержавного пенсійного забезпечення, який є ключовою складовою системи накопичувального пенсійного забезпечення.

Згідно інформації Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг станом на 30.06.2017 р. в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 64 недержавних пенсійних фонди та 22 адміністратори НПФ [2].

Відбулося також збільшення кількості пенсійних контрактів за рахунок збільшення пенсійних контрактів з фізичними особами. Пенсійні контракти станом на 30.06.2017 укладено з 59,8 тисячею вкладників, з яких: 1) юридичні особи – 2,3 тисячі, або 3,8% від загальної кількості вкладників, 2) фізичні особи – 57,5 тисячі, або 96,2% [2].

Слід зазначити, що з 11.10.2017 р. набула чинності пенсійна реформа, тобто вступив у дію Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» від 03.10.2017 № 2148-VIII. Відповідно до цього закону відбулася низка заходів, які багато у чому змінили підходи в обчисленні пенсій, страхового стажу та віку виходу на пенсію.

Зокрема, включно по 31.12.2017 р. на призначення пенсії за віком мають особи, що досягли 60-річного віку та мають страховий стаж не менше 15 років. Вже з 01.01.2018 р. страховий стаж, потрібний для того, щоб вийти на пенсію у 60 років становитиме 25 років. В наступних періодах страховий стаж збільшуватимуть щороку на 1 рік. Таким чином, з 01.01.2028 р. вихід на пенсію у 60 років потребуватиме наявності 35 років страхового стажу. Також, варто нагадати, що з 1 січня 2019 р. має розпочати свою роботу 2-й рівень пенсійної системи – накопичувальний, внески до якого будуть обов'язковими для переважної більшості громадян України.

Підсумовуючи, слід зазначити, що світові тенденції старіння населення та зниження народжуваності зумовлюють пошук нових шляхів вдосконалення діючої пенсійної системи України, які б дали змогу підняти на якісно новий рівень життя пенсіонерів та паралельно стимулювати розвиток економіки.

Варто також розробити концепцію реформування пенсійного законодавства України, систематизувати всі нормативно-правові акти, що в кінцевому підсумку дозволить сформуванню Пенсійний кодекс України, який буде враховувати положення діючого законодавства, а також закріпить нововведення спрямовані на вдосконалення пенсійного страхування.

Література:

1. [Минюк О. Ю.](#) Пенсійна реформа в Україні: реалії та вимоги сьогодення /

О. Ю. Минюк, Д. І. Минюк // [Юридичний вісник. Повітряне і космічне право.](#) - 2017. - № 1. - С. 103-109.

2. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.06.2017 – [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://nfp.gov.ua/files/17_Dep.../NPF_II_kv%202017.pdf

3. [Шумило М. М.](#) Сучасний стан та перспективи розвитку системи пенсійного забезпечення в Україні (за матеріалами наукового повідомлення на засіданні Президії НАН України 21 грудня 2016 р.) / М. М. Шумило // [Вісник Національної академії наук України.](#) - 2017. - № 2. - С. 76-87.

Корпач Б. В., студентка магістратури
спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
Шматковська Т.О., к.е.н, доцент
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Протягом останнього десятиріччя в світі йде формування інформаційного суспільства, а тому все більше розвиваються обчислювальні й інформаційні мережі – унікальний симбіоз комп'ютерів і комунікацій.

В свою чергу банківська система нашої країни також переживає бурхливий розвиток. Процеси злиття і поглинань, що відбуваються в українській банківській системі, вимагають адекватності розвитку інформаційних систем у банках для мінімізації ризику й втрати їх керованості. Послуги по мережі Інтернет стають невід'ємною частиною банківських технологій.

При цьому, під інформатизацією слід розуміти сукупність взаємопов'язаних організаційних, правових, політичних, соціально-економічних, науково-технічних, виробничих процесів, що спрямовані на створення умов для задоволення інформаційних потреб громадян та суспільства на основі створення, розвитку і використання інформаційних систем, мереж, ресурсів та інформаційних технологій, які побудовані на основі застосування сучасної обчислювальної та комунікаційної техніки [3; 4].

Автоматизація банківської справи передбачає широке використання комп'ютерних інформаційних систем у банках, автоматизацію обробки платіжних документів у відділах, які працюють із клієнтами, в операційних відділах, а також – автоматизацію фінансових операцій в рамках міжнародного банківського бізнесу.

Інформаційна технологія банку — це цілеспрямована організована сукупність інформаційних процесів з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування. Інформаційні технології допомагають банкам змінити взаємовідносини з клієнтами та знайти нові засоби для отримання прибутку [2].

Сучасні інформаційні технології можна поділити на два блоки:

1) технології управління комерційним банком (сукупність інформаційних технологій банківського бухгалтерського обліку; економічного аналізу діяльності КБ за показниками НБУ; планування лімітів кредитування та ін.);

2) технології надання комерційним банком послуг клієнтам (технологія розрахунків "клієнт-банк", технологія розрахунків пластиковими картками, інтернет-банкінг, War-банкінг, міжбанківські переговори через систему SWIFT, усі види технологій електронних розрахунків у сфері електронної комерції, термінали самообслуговування за допомогою платіжних карт та ін.).

Найбільш перспективним напрямком розвитку банківських інформаційних технологій є Інтернет-банкінг. Розвиток систем дистанційного обслуговування призвів до створення різних за обсягом і формами надання банківських послуг систем: "Інтернет-Банк", "Інтернет-Клієнт", домашній банк, телебанк, мобільний банк або WAP-сервіс. За допомогою цих систем виконуються будь-які (крім касового обслуговування) вимоги клієнтів банку. При цьому можливості використання Інтернету в області банківської справи постійно розширюються, з'являються нові служби і технології, а разом з ними - нові перспективи розвитку бізнесу.

На основі такого розвитку інформатизації банківської системи, необхідно врахувати, що Україна на сьогодні відноситься до «поблажливого» законодавства в частині збереження банківської таємниці. Наразі в Україні для того, щоб відкрити рахунок у банку необхідно виконати безліч операцій, обов'язковими з яких є надання ксерокопій паспортів, ідентифікаційних кодів та інших документів, необхідних банку. Постійне дублювання банками

документів сприяє не надійному захисту банківської таємниці, а навпаки – призводить до накопичення великої кількості паперових документів у банках.

Законодавство недостатньо захищає банківську таємницю, і необхідно термінове внесення правок в частині конкретизації положень Цивільного кодексу і закону «Про банки і банківську діяльність». В іншому випадку вітчизняна банківська система, якій досить мало довіряють, як населення, так і бізнес, ще більше втратить цю довіру [1].

На сьогодні банківський сектор є однією з найбільш сприятливих сфер для впровадження сучасних інформаційних технологій. Майже всі завдання, що виникають у процесі роботи банку, піддаються автоматизації. Швидка обробка потоків інформації є одним із головних чинників, що впливають на прийняття управлінських рішень та на ефективність банківської діяльності загалом. Банки мають достатні фінансові можливості для впровадження найсучаснішої техніки. Крім того, інформаційні технології дозволили збільшити кількість і мобільність послуг за рахунок появи нових продуктів – електронних платіжних засобів [3].

Отже, актуальним є використання банками інноваційних інформаційних технологій, що спрямоване на отримання прибутку від комерціалізації накопичених сучасних знань, технологій і обладнання. Результатом впровадження інноваційних інформаційних технологій є нові продукти і послуги або продукти та послуги з новими якостями. Сучасні інформаційні технології допомагають банкам створювати інноваційні програми і проекти; нові інтелектуальні продукти; сучасне нове технологічне обладнання та процеси; інноваційні механізми формування ринку сучасних банківських продуктів та послуг.

Література:

1. Сербина О. Г. Тенденції розвитку мобільного банкінгу в Україні / О. Г. Сербина, В. В. Пономар // Молодий вчений. - 2014. - № 3(06). - С. 53-55. - Режим доступу до журн. : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_3\(06\)__15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_3(06)__15)

2. Сніщенко Р. Г. Основні аспекти автоматизації банківської діяльності / Р. Г. Сніщенко, В. В. Гладкий, С. А. Ардашов // Вісник КДУ ім. М.

Остроградського: зб. наук. праць. – Вип. 5 (64). – Ч. 1. – Кременчук, 2010. – С. 87–89.

3. Українські банки, банківські новини, банківські послуги, банківська аналітика і статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobankir.com.ua>

4. Шматковська Т. О. Раціоналізація робочої документації щодо аудиту ремонту та модернізації основних засобів з використанням програмного продукту Microsoft Excel / Т. О. Шматковська, Л. Г. Жалко // *Strategiczne pytania swiatowej nauki – 2010 : materialy VI miedzynarodowej naukowii–praktycznej konferencji. – Volume 3. Ekonomiczne nauki. – Przemysl : Publishing House «Education and Science», 2010. – S. 45-47.; (07-15 lutego (лютого) 2010 roku).* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esnuir.eenu.edu.ua/handle/123456789/3089>

Кравченко О.В., к.е.н.,

доцент кафедри бухгалтерського обліку і оподаткування

ННІБТ "УАБС" СумДУ

ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Система управління вартістю підприємства передбачає використання факторів формування вартості, що відображають сучасну парадигму розвитку вартісного управління та дозволяють мобільно інтегруватися до специфіки діяльності різних підприємств. В рамках управління вартістю необхідно будувати таку систему факторів, впливаючи на які можна добиватися її зростання. На вартість підприємства впливає значна кількість факторів, які часто важко виміряти й оцінити. Зміни, що відбуваються у середовищі, призводять і до складностей формування та використання системи факторів, обмежують можливості їх застосування для досягнення соціально-економічних

цілей функціонування підприємств.

Проблемам визначення факторів формування вартості підприємства присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Основою таких досліджень є роботи з вартісно-орієнтованого управління: А. Рапапорта, Б. Стюарта, Г. Арнольда, Ф. Модільяні, М. Міллера та ін.

Визначення факторів за думкою Т. Коупленда, Т. Коллера, Д. Мурріна, допоможе зрозуміти яким чином підприємство створює та максимізує вартість, з урахуванням визначених пріоритетів розподілити ресурси, усвідомити та скоординувати свої дії керівникам і персоналу. Вони радять визначити 5-10 ключових факторів вартості для загальної оцінки діяльності підприємства та глибини причини виникнення проблем, максимальна кількість може становити 20. За умови використання більше 20 факторів вартості перед підприємством постане проблема вибору найбільш значимих [1].

На думку фахівців компанії McKinsey також слід призначити відповідальних за них осіб, які можуть допомогти підприємству досягти своїх цілей, контролювати їх виконання щомісячно, за необхідності вони повинні регулярно переглядатися [2].

Здійснюючі вибір факторів слід враховувати такі принципи:

- фактори повинні напряду генерувати створення вартості, як ззовні, так із середини,
- бути деталізовані та узгоджені;
- відображати досягнутий на даний момент рівень ефективності та довгострокові перспективи зростання.

Сам процес визначення факторів вартості включає три стадії:

1. розпізнавання – передбачає побудову схему параметрів вартості з виявленням систематичних взаємозв'язків оперативних елементів підприємства з процесом створення вартості;
2. встановлення пріоритетів – передбачає визначення ключових факторів, що мають найбільший вплив на вартість, через побудову моделі дисконтованого грошового потоку та встановлення потенціалу

для кожного з них;

3. інституціоналізація – відбувається введення факторів вартості в систему вимірювання вартості. Одиницею вимірювання факторів вартості стають показники діяльності [1].

Найбільш поширеним підходом до класифікації факторів є їх поділ місцем виникнення на внутрішні і зовнішні. Внутрішні фактори включають всі параметри діяльності підприємства, у тому числі виробничі, фінансові, управлінські, інноваційні, маркетингові та інші, що пов'язані з використанням всіх видів ресурсів, необхідних підприємству для провадження своєї діяльності, та є цілком йому підконтрольними. Зовнішні - визначають параметри середовища на які, суб'єкт господарювання не має вплив (загальні економічні, політичні, демографічні, соціальні та ін.) [3].

Врахування факторів у такому розрізі необхідне для визначення рівня ризиків зниження вартості, що виникають в процесі діяльності підприємства та впливу на нього зовнішнього середовища, розробки та реалізації заходів щодо мінімізації негативних наслідків. В той же час, для визначення факторів вартості як інструментів внутрішнього впливу важливим є врахування алгоритму її оцінки, з'ясування елементів, що складають цю вартість, тобто розгляд факторів за видами вартості та методами оцінки.

Для вітчизняних підприємств основними факторами вартості виступають фінансові показники (фінансово-економічний та майновий стан підприємства, рівень технічного оснащення, частка ринку тощо). Їх вплив можна визначити за допомогою кількісних оцінок.

Однак, необхідно звернути увагу й на необхідність використання нефінансових (якісних) факторів (використання інтелектуального та соціального капіталу), які слабо піддаються формалізації. Якісні критерії характеризують внутрішні властивості підприємства, особливості його діяльності. Рівень їхнього впливу на формування вартості підприємства оцінюється за допомогою використання експертних методів (оцінки аналітиків,

рейтингові оцінки). До них можна віднести репутацію підприємства на ринку, впізнавання бренду, наявність інтелектуального, людського капіталу та ін.

Все це потребує формування якісної системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень в розрізі основних факторів формування вартості.

Традиційно система обліку, що охоплює переважно лише балансові об'єкти формування вартості підприємства в розрізі виробничого та фінансового капіталів, майже не розкриває інформацію щодо екологічних, соціальних, інтелектуальних показників діяльності підприємств.

Складність врахування додаткових об'єктів обумовлена відсутністю обґрунтованих методичних підходів, нормативно-правових рекомендації як до визнання в системі обліку інтелектуального, людського, соціального капіталів та інших подібних позабалансових об'єктів, так і до подальшої їх оцінки.

Зростаюча роль сформованої за рахунок таких об'єктів нефінансової складової в контексті сталого розвитку підприємства ставить нові виклики перед системою обліково-інформаційного забезпечення і зумовлює необхідність розвитку «ускладненого» обліку в напрямку розширення методологічного інструментарію для визнання та подальшої оцінки таких об'єктів для формування вартості підприємства.

Доречність використання обраних факторів залежить від виду об'єкта, різного ступеня достатності та достовірності ринкової (зовнішньої) і внутрішньої облікової інформації.

Таким чином, під час визначення факторів необхідно враховувати їх підпорядкованість, визначити ступінь впливу на результативний показник формування вартості, призначити відповідальних. Важливим аспектом є їх спрямованість не тільки на поточну діяльність, а й на довгострокову перспективу. В кожному конкретному випадку цей процес вимагає індивідуального підходу.

Література:

1. Copeland T., Koller T., Murrin J. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. 2nd ed. — N.Y.: John Wiley & Sons, Inc., 1995
2. What is value-based management? [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/what-is-value-based-management>
3. Корягін М. В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку : монографія / М. В. Корягін. – Львів : ТОВ «НВП «Інтерсервіс». – 2012. – 262 с.

Кулеба М. І., *магістр,*

ВП НУБіП України

Бережанський агротехнічний інститут

Науковий керівник: Герчанівська С.В., к.е.н., доцент

ВП НУБіП України

Бережанський агротехнічний інститут

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування підприємства неможливе без використання фінансових ресурсів. Основне місце серед вказаної сукупності займають грошові кошти. Від якості управління грошовими коштами залежить не тільки стійкість і ефективність роботи підприємства, але і здатність до майбутнього розвитку, досягнення фінансового успіху в довгостроковій перспективі.

Процес управління грошовими коштами підприємства необхідно розглядати з точки зору статичного та динамічного підходів. Статичний підхід до характеристики грошей визначає їх як наявний залишок (запас) коштів, що знаходяться в розпорядженні підприємства на конкретний момент часу. Під динамічним підходом розуміють обіг грошових коштів (грошовий потік) за

певний період часу, який характеризує обсяги надходження та витрачання грошових коштів [2, 76].

Для реалізації окремих функцій управління застосовується певний комплекс фінансових інструментів: планування, регулювання, облік, контроль та аналіз [1].

Планування включає в себе розробку платіжного календаря, планування грошових резервів та планування швидкості обігу грошей. Розробка плану руху грошових коштів дозволяє оцінити стан платоспроможності підприємства протягом планового періоду, дотримання встановлених нормативів формування запасів грошових коштів та організувати роботу щодо залучення необхідних надходжень грошей.

Планування швидкості обігу грошей можна досягти шляхом встановлення чітких часових обмежень у грошових надходженнях. При цьому залежно від необхідної швидкості обігу можна зменшувати строки виплат чи подовжувати їх. Розробляти платіжний календар необхідно з урахуванням можливості внесення поточних змін. При цьому суму грошових резервів необхідно визначити з огляду на минулі невиконання. Тобто необхідно завжди враховувати ризик невиконання, чи затримки виплат, що може негативно відобразитися на платоспроможності підприємства.

Регулювання полягає в коригуванні строків платежів, розмірів залишків грошових коштів, швидкості обігу грошових коштів. Облік грошових коштів та їх руху визначає фактичний стан грошових коштів. За допомогою функції обліку керівництво підприємства отримує інформацію про фактичні обсяги грошових коштів, якими може розпоряджатися підприємство, та на підставі отриманих даних оперативно приймати відповідні управлінські рішення, і тим самим впливати на стан дебіторської та кредиторської заборгованості, платоспроможність підприємства та взагалі на рух грошових коштів.

Контроль включає в себе контроль за залишками грошових коштів, за надходженням та витрачанням грошей, а також контроль фінансових показників, зокрема показників платоспроможності підприємства. Основне

завдання контролю за грошовими коштами – це створення умов для забезпечення платоспроможності підприємства в майбутньому, оскільки дисбаланс між джерелами та напрямками витрачання коштів може обумовити кризу платоспроможності та банкрутство підприємства.

Таким чином, ефективне управління грошовими коштами необхідне для виконання як стратегічних, так і короткочасних планів підприємства, збереження платоспроможності та фінансової стійкості, більш раціонального використання його активів та джерел фінансування, а також мінімізації витрат на фінансування господарської діяльності.

Література:

1. Бланк И. А. Управление денежными потоками / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр «Эльга», 2002. – 736 с.
2. Зосімова А. В. Особливості та проблеми організації обліку грошових потоків / А. В. Зосімова // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 75 - 77.
3. Івченко Л. В. Сутність грошових коштів: підходи до визначення / Л. В. Івченко // Гроші, фінанси і кредит. – 2016. – № 10. – С. 798 - 803.
4. Некрасенко Л. А. Напрями удосконалення управління грошовими потоками суб'єктів господарювання / Л. А. Некрасенко, І. М. Гнилосир // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 3. – С. 118 - 122.
5. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент: [підручник] / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. - 536 с.

Мартинюк Р. Ф., студент
факультету економіки та управління
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Науковий керівник: Маркус О.В., к.е.н.,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ПОРЯДОК ВІДОБРАЖЕННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ЗАГЛЬНИХ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Будь-яка діяльність супроводжується витратами. Діяльністю комерційного банку (далі - КБ) є фінансове посередництво, а отже виробничих витрат він немає. Найбільш вагому частку витрат КБ займають загальні адміністративні витрати. Витрати в своїй суті - це усе те, що призводить до зменшення активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (без врахування зменшення капіталу внаслідок його вилучення чи розподілу власниками) [1]. Загальні адміністративні витрати - операційні витрати, пов'язані із забезпеченням діяльності банків [2]. Загальні адміністративні витрати включають амортизаційні відрахування необоротних активів, витрати на утримання персоналу, витрати пов'язані з утриманням та експлуатацією основних засобів та нематеріальних активів, а також комунальні послуги, гонорари за професійні послуги, сплата податків та інших обов'язкових платежів окрім податку на прибуток.

Рахунки витрати є активними, тобто за дебетом відображаються суми витрат, а за кредитом відображаються суми зменшення витрат; списуються суми нарахованих витрат підчас формування результатів роботи банку за звітний рік, який зараховується на рахунок 5040 "Прибуток звітного року" або рахунок 5041 "Збиток звітного року".

**Порядок відображення в бухгалтерському обліку загальних
адміністративних витрат комерційного банку**

№	Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт рахунку	Кт рахунку
1	Нарахування амортизації основних засобів	7423 "Амортизація"	4409 "Знос основних засобів"
2	Відображено перевищення залишкової вартості над сумою виручки від реалізації	7490 "Негативний результат від вибуття нематеріальних активів та основних засобів"	3500 "Витрати майбутніх періодів" / 3510 "Дебіторська заборгованість з придбання активів" / 3519 "Дебіторська заборгованість за послуги" / 3678 "Інші нараховані витрати"
4	Нарахування заробітної плати (далі – ЗП) (премії, матеріальної допомоги, інших виплат)	7400 "Основна і додаткова ЗП" / 7403 "Матеріальна допомога та інші соціальні виплати" / 7409 "інші виплати на утримання персоналу" / 3559 "Інша дебіторська заборгованість за розрахунками з працівниками банку та іншими особами"	3652 "Нарахування працівникам банку за ЗП"
5	Нарахування відпускних	7400 «Основна і додаткова ЗП» (на суму, що належить до поточного місяця) / 3500 «Витрати майбутніх періодів» / 3559 «Інша дебіторська заборгованість за розрахунками з працівниками банку та іншими особами»	3652 "Нарахування працівникам за ЗП" (на суму, що належить до поточного місяця) / 3654 "Нараховані відпускні до сплати" / 3658 "Забезпечення оплати відпусток" (на суму нарахованого забезпечення майбутніх виплат)
6	Нарахування податків і обов'язкових зборів, пов'язаних з оплатою праці	7401 "Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне страхування"	3622 "Кредиторська заборгованість за податками та обов'язковими платежами, крім податку на прибуток"
7	Відображення витрат на утримання основних засобів і нематеріальних активів	7420 "Витрати на утримання власних основних засобів і нематеріальних активів" / 7421 "Витрати на утримання власних основних засобів, що отримані в лізинг (оренду)"	3500 "Витрати майбутніх періодів" / 3510 "Дебіторська заборгованість з придбання активів" / 3519 "Дебіторська заборгованість за послуги" / 3678 "Інші нараховані витрати"
8	Відображення інших експлуатаційних та господарських витрат	7430 "Витрати на комунальні послуги" / 7431 "Господарські витрати" / 7432 "Витрати на охорону" / 7433 "Інші"	3500 "Витрати майбутніх періодів" / 3510 "Дебіторська заборгованість з придбання активів" / 3519 "Дебіторська"

		експлуатаційні витрати”	заборгованість за послуги" / 3678 "Інші нараховані витрати"
9	Відображення витрат на маркетинг та рекламу	7455 “Витрати на маркетинг та рекламу”	3500 “Витрати майбутніх витрат”/ 3519 “Дебіторська заборгованість за послуги”
10	Сплата податків і зборів (обов'язкових платежів)	7419 “Сплата інших податків та обов'язкових платежів, крім податку на прибуток”	3622 “Кредиторська заборгованість за податками та обов'язковими платежами, крім податку на прибуток”

*Складено автором на основі джерел [2, 3, 4]

Порядок визнання витрат банком відбувається за принципами нарахування, відповідності а також обачності. Виходячи з цього, нарахування витрат, як і доходів, відбувається не рідше, аніж один раз на місяць за кожною операцією окремо.

Порядок відображення в бухгалтерському обліку комерційного банку загальних адміністративних витрат представлено в таблиці 1:

Адміністративні витрати банку сягають значних сум, що зумовлює необхідність детального контролю за їх відображенням в обліку, а також адміністративні витрати банку включають розрахунки із працівниками, що обумовлює важливість структурованого, детального відображення в обліку. Також зважаючи на суттєвість частки загальних адміністративних витрат в сумі усіх витрат комерційного банку, неможливо оминати увагою, те що вони мають суттєвий вплив на фінансову стійкість комерційного банку, а отже і на добробут його вкладників та клієнтів. Усвідомлюючи важливість точного та детального відображення адміністративних витрат комерційного банку, можемо зазначити що лише використовуючи структуроване, детальне висвітлення господарських операцій виконується принцип відповідності доходів та витрат та забезпечення стійкості комерційного банку та зростання довіри клієнтів.

Література::

1. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
2. Про затвердження Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0583-03>
3. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0918-04>
4. Про затвердження Інструкції про порядок відображення в бухгалтерському обліку банками України поточних і відстрочених податкових активів та податкових зобов'язань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0291-09>

Мединська Т. В., к.е.н.,

*доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет*

Гамула Я. М., магістр,

Львівський торговельно-економічний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ У ПРОЦЕСІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

Одним із важливих напрямів реформування податкової системи України є практичне запровадження механізму оподаткування нерухомості, який би передбачив реалізацію фіскального і регулювального потенціалу податку на нерухоме майно. Оподаткування нерухомості може стати дієвим інструментом розвитку ринку житла завдяки удосконаленню процесу фінансування

будівництва за рахунок збільшення доходів місцевих бюджетів і перетворення їх в інвестиційні ресурси.

Із прийняття Податкового кодексу України (далі – ПКУ) вирішується проблема наповнення дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок введення в дію даного податку, але це може стати податковим тягарем для платників податків (фізичних осіб), тому дане дослідження є актуальним та вчасним. Згідно ПКУ, до майнових податків і зборів відносять: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; єдиний податок; збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір [1].



Рис. 1. Структурно-логічна схема формування механізму оподаткування нерухомого майна в Україні [2, с. 84]

Метою механізму оподаткування нерухомості має бути, з одного боку, забезпечення виконання основної функції податків – фіскальної, а з іншого – сприяння реалізації регулювальної функції податків із нерухомого майна з метою посилення впливу зазначеного механізму на економічні процеси. Завдання механізму оподаткування нерухомого майна впливають із пріоритетних функцій податків на нерухомість.

Уведення в дію нового податку, поки що у ліберальній легкій формі, навряд чи сильно вплине на ринок нерухомості, та й навряд чи сильно поповнить місцевий бюджет, а з часом, на нашу думку, буде спокуса збільшити податок. Адміністрування цього податку не потребує багато зусиль, а ухилятися непросто. Сьогодні власників нерухомості або потенційних покупців цікавить питання: скільки доведеться платити і як розрахувати податок.

З 1 січня 2017 року набрали чинності зміни до Податкового кодексу України, які внесені Законами України від 20.12.2016 р. № 1791-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 році» [3].

Так, з 2017 року ставки податку для об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної, міської ради або ради об'єднаних територіальних громад, що створені згідно із законом та перспективним планом формування територій громад, залежно від місця розташування (зональності) та типів таких об'єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 1,5% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв.м. бази оподаткування. До 2017 року ставка цього податку не могла бути більшою за 3% розміру мінімальної зарплати.

За даними Державної фіскальної служби України, відділу адміністрування майнових податків та зборів з фізичних осіб, за 2017 рік власники нерухомого майна сплатять до державного бюджету 500 млн. грн. податків, що в 2,4 рази

більше, ніж в 2016 році [4]. У поточному році фізичним особам – власникам об'єктів нерухомості направлено близько 1 млн податкових повідомлень-рішень. Очікувана сума податку становить 500 млн грн, на даний момент вже сплачено 61 млн грн. Спостерігається позитивна динаміка, оскільки в 2016 році було направлено лише 428 тис податкових повідомлень-рішень та надходження склали 209 млн грн., що у порівнянні з цим 2017 роком показник майже в два рази більше. У 2015 році надходження склали лише 51 млн грн.

Незважаючи на виявлені позитивні аспекти у практиці застосування майнового оподаткування, в Україні все ще простежується неузгодженість дій щодо врахування фіскальних потреб і платоспроможності платників для встановлення ставок та пільг щодо місцевих податків. Відповідно, необхідно визначити можливості і параметри співвідношення доходів від податку на нерухоме майно з потребами регіону. У процесі впровадження такого способу організації податкових відносин обов'язковим етапом є розроблення і прийняття механізму контролю за правомірністю заходів у сфері податкової політики, що здійснюються місцевими владними інститутами.

Література:

1. Податковий кодекс України: кодифіковано станом на 01 січня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/>.
2. Аблязова Е. З. Організаційно-прикладні аспекти реалізації поетапного механізму оподаткування нерухомого майна / Е. З.Аблязова // Науковий журнал «Молодий вчений». – № 12 (27). грудень 2015. – Частина 1. – С. 84–87.
3. Закон України від 20.12.2016 р. № 1791-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2017 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/>.
4. Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.

Мединська Т. В., к.е.н.,

*доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний університет*

Зубрицька В. О., магістр,

Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Передумовами для стабілізації політичної ситуації та відновлення соціально-економічного зростання в Україні вимагає функціонування ефективної податкової системи, орієнтованої, як на забезпечення зведених доходів бюджету необхідними фінансовими ресурсами, так і на стимулювання ділової активності суб'єктів господарювання. Це становище в країні вимагає запровадження стратегічних підходів до управління оподаткуванням, відповідних кризовим явищам у соціально-економічній та політичній сферах та спрямованих на їх попередження у майбутньому.

Багаторівнева система державного податкового менеджменту має бути орієнтована на розбудову раціональної податкової системи та подолання її вад, пов'язаних із тіньовою економікою, ухилянням від сплати податків, фіктивним підприємництвом тощо. В основі податкового менеджменту має бути гармонізація інтересів держави, регіонів, платників податків, а також активізація важелів стабілізації, регулювання та стимулювання суспільного розвитку[1, с. 4].

Тому вкрай актуальним є удосконалення сучасних механізмів податкового менеджменту в умовах кризи, викликаній військовою агресією, економічним спадом, значною девальвацією національної грошової одиниці, високою інфляцією, зниженням реальних доходів населення і зростанням безробіття тощо.

У системному підході об'єктом управління державного податкового менеджменту доцільно визначати податкову систему, вплив на яку досягається через прийняття уповноваженими органами правових актів у сфері оподаткування.

Враховуючи те, що податковий менеджмент являє собою комплекс взаємопов'язаних управлінських рішень і заходів на різних рівнях управління оподаткування, він розподіляється:

1) на макрорівні – державний податковий менеджмент. Система державного управління оподаткуванням, спрямована на визначення концептуальних засад оподаткування, їх законодавче закріплення, розробку податкової політики, здійснення податкового регулювання економіки і соціальних процесів у державі. Суб'єктами державного податкового менеджменту є: органи законодавчої та виконавчої влади, недержавні організації, які беруть участь в управлінні податковими відносинами;

2) на мезорівні – регіональний податковий менеджмент. Актуальним завданням регіональних податкових механізмів є стимулювання всебічного розвитку регіонів країни, вирівнювання рівнів їх соціально-економічного стану. [2, с. 281]. Значення цього виду менеджменту зростає в умовах прийняття законів України щодо внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України в частині децентралізації фінансів, зміцнення матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування.

3) на мікрорівні – корпоративний менеджмент. Як складова фінансового менеджменту, що передбачає розробку управлінських рішень, спрямованих на формування і підвищення ефективності фінансового потенціалу підприємства, регулювання його взаємовідносин із державою в процесі перерозподілу доходів і наповнення держбюджету. Корпоративний податковий менеджмент не зводиться до абсолютної мінімізації податкових платежів, а передбачає вибір найбільш ефективного варіанту їх сплати при альтернативних напрямках господарської діяльності.

Механізм податкового менеджменту є системою взаємодіючих елементів (факторів), що забезпечують у процесі функціонування досягнення позитивних кінцевих результатів. На рис. 1 наведено напрями удосконалення механізмів податкового менеджменту в умовах кризи.

Удосконалення механізмів податкового менеджменту в умовах кризи		
Механізми державного податкового менеджменту	Механізми регіонального податкового менеджменту	Механізми корпоративного податкового менеджменту
Диференціація податкових механізмів за етапами життєвого циклу кризи	Ризико-орієнтовані механізми адаптивного податкового менеджменту	Забезпечення прозорості податкового менеджменту

Рис. 1. Напрями удосконалення механізмів податкового менеджменту в умовах кризи

Диференціація податкових механізмів за етапами життєвого циклу кризи передбачає врахування особливих умов наростання кризи, розгортання кризи, настання кризи, подолання кризи, розробки антикризових заходів. На характер податкової політики держави здійснюють вплив такі фактори: ступінь поширення кризових явищ – темпи зниження обсягів виробництва, доходів населення, зростання безробіття, інфляції тощо; обсяги економічного спаду в окремих секторах економіки; ступень розповсюдження кризових явищ у різних регіонах держави; наявність у розпорядженні уряду фінансових резервів на подолання негативних наслідків кризи [3, с. 139].

Ризико-орієнтовані механізми адаптивного податкового менеджменту потребують ідентифікації негативних факторів економічної безпеки держави та розташування їх у такій ієрархії: виклик – прагнення суб'єктів економічних відносин перешкоджати здійсненню інтересів держави на користь реалізації

власних; насторога – потенційна можливість зниження економічних параметрів держави, зокрема наповненості бюджету; характеризується за двома основними параметрами: ймовірність настання негативного результату і потенційна вразливість; небезпека – характеризується небезпекою негативного впливу, але його невисокою вірогідністю; загроза – найвагомійший із негативних факторів економічної безпеки [4, с. 113]. Для нього характерні високий рівень можливих негативних наслідків і висока ймовірність їх настання.

Забезпечення прозорості податкового менеджменту можна досягнути зниженням податкового навантаження та стимулювання економічної активності суб'єктів господарювання і в короткостроковій перспективі це може призвести до загострення проблеми бюджетного дефіциту, однак через певний проміжок це сприятиме збільшенню баз оподаткування та доходів бюджету, пришвидшенню виходу з економічної кризи.

Водночас, необхідно підготувати етичні стандарти з метою підвищення довіри платників податків у сфері адміністрування, які б в цілому були скеровані на формування й підтримання серед персоналу фіскального відомства наступних пріоритетів: високих стандартів моралі та організаційної культури; службової дисципліни, відповідальності, підзвітності; комплектування органів фіскальної служби компетентними кадрами, котрі заслуговують на довіру [5, с. 252].

Отже, ефективне використання механізмів податкового менеджменту на всіх рівнях у режимі динамічного регулювання національної економіки дозволить запобігти системній кризі, що насувається, зумовленій виникненням критичної ситуації в провідних галузях економіки України.

Література:

1. Ползікова Г. В. Механізми податкового менеджменту в умовах кризи: дис. канд. економ. наук: 08.00.08 / Г. В. Ползікова: Придніпровська держ. Академія будівництва та архітектури. – Д., 2015. – 264 с.
2. Гончаренко І. Г. Податкові преференції як інструмент державного регулювання економіки в період фінансової кризи / І. Г. Гончаренко // Збірник

наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. — 2010. — Вип. 25 (1). — С. 279—282.

3. Ползікова Г. В. Концепція вдосконалення механізмів податкового менеджменту в умовах кризи / Г. В. Ползікова // Молодий вчений. — № 1 (16). — 2015 р. — С. 137-142.

4. Романенко В. В. Негативні фактори економічної безпеки держави у контексті податкового ризик-менеджменту / В. В. Романенко // Вісник Академії митної служби України. Серія: Економіка. — 2014. — № 2. — С. 112-119.

5. Мединська Т. В. Етика у сфері адміністрування податків / Т. В. Мединська, І. С. Понятівський // Глобалізаційні процеси в розвитку національних економік: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (31 березня 2016 р.). — Ч.1. — Тернопіль: Крок, 2016. — С. 250-252.

Назаров М.О., аспірант ,
ДВНЗ «Університет банківської справи»

СКЛАДОВІ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ВАНТАЖІВ В ІНТЕГРОВАНИХ ТРАНСПОРТНИХ КОРИДОРАХ ПРИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ ТА ІНВЕСТУВАННЯ

Глобалізація та інтеграція сучасного економічного середовища обумовлює загальну трансформацію логістичних потоків і контексті побудови єдиних транспортних, інформаційних та фінансових ланцюжків постачання світових масштабів. Перерозподіл сучасного економічного балансу відбувається саме в бік Азійського регіону, що обумовлено сучасними економічними, технологічними та соціальними світовими тенденціями. Україна географічно знаходиться на перетині транспортних шляхів між Азією та Європою. Тому в актуальну площину постає необхідність визначення та формалізації певною мірою сутності, ролі та місця та страхування вантажів на страховому ринку України.

Питання страхування вантажів в інтегрованих транспортних коридорах в умовах розвитку глобальної системи торгівлі та інвестування вимагає розробки сучасних механізмів та методик оцінювання страхових ризиків з урахуванням міжнародної практики та гармонізації такої практики на нормативному та методичному рівнях .

Процес страхування вантажних перевезень в інтегрованих транспортних коридорах повинен передбачати використання інтегрованих та модифікованих форм страхування вантажів в інтегрованих транспортних коридорах.

Систематизація та класифікація факторів страхових сум та страхових виплат повинна враховувати специфіку страхування вантажів за різними інтегрованими транспортними коридорами.

Для виявлення сучасного стану страхування вантажів в Україні, виявити закономірностей сучасного стану страхування вантажів в Україні й перспектив його розвитку в інтегрованих транспортних коридорах слід забезпечити перманентне оцінювання його структури і динаміки.

Окремої уваги в цьому контексті заслуговує виявлення та виокремлення основних тенденцій щодо страхування вантажів в інтегрованих транспортних коридорах та обґрунтувати напрями розвитку страхових послуг для вантажних перевезень в умовах розвитку глобальної системи торгівлі та інвестування.

Nesterenko K.V., *student*

of National Aviation University

Pryshepa N.P., *associate professor*

of National Aviation University

INTERNATIONAL LENDING AND CREDIT CRISIS IN UKRAINE

The international financial market is a special form of the organization of the movement of funds through the securities market and the market of loan capital. In the financial regulation of foreign economic relations, an important role is played by

foreign exchange funds that are created to maintain the state's level in international relations and strengthen the national currency.

The international financial market operates in the form of securities markets and loan capital. The structure of the international financial market includes both banking institutions, insurance companies, and stock exchanges. And the components that are most popular in modern terms are investment funds, financial-industrial groups and private pension funds.

International financial and credit relations cover the system of relations related to the movement of loan capital in the world financial and credit markets between countries on the terms of return, the term of return and reimbursement of interest. They are also closely linked to the global foreign exchange market, whose main functions are:

- realization of foreign trade operations;
- regulation of exchange rates; currency clearing;
- insurance (hedging) of foreign exchange markets;
- to receive profits on the difference of exchange rates.

Currency clearing is an agreement between governments of countries on the obligatory set of mutual international requirements and obligations. Currency clearing is due to large-scale international trade. Exports of goods and services cause the sale of national currency for the purchase of foreign. Consequently, the implementation of international settlements becomes a plane of interstate relations.

The clearing currency can be any. Sometimes two currencies or international units are used. The Ukrainian hryvnia rate is most closely tied to the US dollar, although the euro was later used as a monetary unit of the European Union.

Clearing services have now become widespread, when the supplier of products can refinance with other firms that temporarily provide free funds on existing lending terms in the country. First of all, such loans are available to cooperation partners.

Countries that have relatively large financial resources, compared with the possibility of profitable domestic use, can increase their national income by providing loans to countries with the highest rate of return on capital (interest, dividends). The

capital-importing country is given the opportunity to increase its national income at the expense of foreign investment, obtained on more favorable terms, compared with domestic ones. In general, with the help of international credit, the world's product is maximized at the expense of the global growth of world production.

The significance of an international loan lies in the fact that, due to it, the redistribution of capital between countries in accordance with the needs and opportunities of more profitable use of it. Each country is an importer and exporter of capital. Lenders and borrowers are banks, firms, government agencies, governments, international and regional currency and credit and financial organizations.

Ukraine has entered into a financial and credit relation with foreign loans and payments of related debt obligations with many entities - both with countries and international financial organizations, private borrowers, associations of creditors. Cooperation of Ukraine with international financial organizations, in particular the International Monetary Fund, the World Bank and the European Bank for Reconstruction and Development, the EU, with certain donor countries has helped to introduce financial stabilization programs and attract privileged loans to the country's economy. Cooperation with the listed organizations and countries has become for Ukraine a fundamentally new form of financial and economic relations, which required the creation of an appropriate regulatory framework, the introduction of strict discipline in relation to the fulfillment of the obligations set out in international treaties.

Since the entry of Ukraine into the World Bank in 1992, our state signed a loan agreement for the implementation of 17 projects worth more than 2.5 billion USA dollars. In addition, over the last period in Ukraine, 12 investment projects were implemented, in which the World Bank provided loans worth over \$ 800 million [1].

But cooperation with international financial institutions and creditors in the context of the financial crisis leads to the formation of external debt. The problem of external debt has become a permanent accompanying phenomenon of economic development of Ukraine since its independence, and therefore the problem of payment of foreign debt becomes a noticeable burden on the financial system of the

country. According to some government sources, Ukraine's foreign debt reaches \$ 40 billion. In view of this, there may be a peculiar shift in quantity to quality: the total amount of the loan may exceed the ability of the country to service and return it. And the latter already objectively translates economic relations with it into a fundamentally different area.

Reasons of credit crisis in Ukraine:

Reason 1: Reduction of equity due to the growth of problem (overdue) loans. The rapid decline in economic activity in Ukraine has been reflected in the sharp deterioration in the quality of banking assets. While the percentage of problem (overdue) loans (or NPL - share 3) officially published increased significantly with the onset of the crisis and amounted to 10.7% (as of June 1, 2010), estimates based on international accounting standards are much higher. The IMF, a number of rating agencies and investment banks estimate that, according to international standards, the NPL share is in the range of 25-35%. Given this data, and not the official, as a more representative picture of the real situation, we note that this indicates a constant pressure on the capitalization of a large part of banks, as reserves need to be further increased, and this is not a solid basis for restarting lending. For a significant part of the banks, the situation is even more serious as they are struggling for survival, or are in the process of curtailing their activities. Given that the crisis in the banking sector lasts only about two years now, about 25 banks are in temporary management or in a state of liquidation

Reason 2: Lack of external refinancing. Before the crisis, the fast-growing banking sector increasingly relied on external financing in the form of foreign lending (and to a lesser extent in the form of Eurobonds), which was cheap and easily accessible. The picture has changed dramatically since the crisis began: today, those foreign loans that have been taken in the past have to be paid or are in the process of restructuring or extending the payment period. At the same time, it is difficult to obtain new external loans or to place eurobonds, as access to international capital markets remains closed (as is the case for many Western banks).

Reason 3: Lack of refinancing in the form of deposits. The onset of the crisis in Ukraine almost instantly led to a massive decline in confidence in the banking sector from the side of the population and the emergence of a need for withdrawal of deposits in order to survive in an economic downturn. Thus, the total deposits (both households and institutions in foreign and national currencies) declined rapidly [2].

So, you can see many causes of the crisis, although the impetus for negative processes was given on the Ukrainian territory. This also testifies to the responsibility of government officials and politicians whose actions or inaction led to the collapse of the national economy and the particular complexity of our situation.

All these circumstances require a multi-component recovery plan of the authorities and the elaboration of a certain logic of anti-crisis steps.

References:

1. World economy: Teaching manual / Pcs. aut O. Belyaev, MI Diba, V. I. Kyrylenko and others. - K.: KNEU, 2005. - 196 p.
2. R. Giucci, R. Kirchner, V. Kravchuk. Crisis of lending in Ukraine: facts, causes and ways of recovery: Series of advisory works/ Ricardo Giucci, Robert Kirchner, Vitali Kravchuk. - Berlin / Kiev, June 2010.

Пшигроцька Р.А., *магістрантка*
Української академії друкарства

Чорненко О.Б., *к.е.н.,*
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Української академії друкарства

ІНФЛЯЦІЯ ЯК ОДНА З ПРИЧИН ДЕВАЛЬВАЦІЇ ГРИВНІ

Девальвація гривні залежить від багатьох чинників, серед яких виокремлюють, зокрема інфляцію або дефіцит платіжних балансів. Хоча девальвація спричинюється макроекономічними факторами, безпосередне

зниження курсу валюти викликається рішенням регуляторних органів у країні. Таким рішенням, може бути офіційне зниження фіксованого національним банком країни курсу, відмова від підтримки курсу валюти, відмова від прив'язки курсу валюти до валют інших країн або валютних кошиків з метою зменшення дефіциту платіжного балансу країни, підвищення конкурентоспроможності вироблюваних товарів на світовому ринку, стимулювання внутрішнього виробництва. [3]

Явище інфляції досліджувала велика кількість учених, всі вони намагались знайти ефективні методи боротьби з нею. Так, Дж. М. Кейнс вперше проаналізував інфляцію як елемент макроекономічної теорії [2], а М. Фрідман під інфляцією розумів стійке та безперервне зростання цін, що завжди і всюди виступає як грошовий феномен.

Загалом теоретичну основу вивчення інфляції становлять праці таких класиків економічної науки, як А. Маршалла, А. Пігу, Д. Рікардо, І. Фішера, Е. Фелпса, Д. Юма. Серед зарубіжних науковців, які займаються розробкою засад антиінфляційної політики, варто виділити С. Брю, Г. Глена, Р. Дорнбуша, К. Макконелла, Г. Манківа, В. Нордхауса, Дж. Сакса та П. Самуельсона. Серед вітчизняних та російських науковців: В. Беседіна, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Гриценка, А. Іларіонова, С. Корабліна, Т. Кричевську, О. Кузнецова, С. Лушина, О. Мельник, А. Савченка, Ю. Семенова та ін.

Незважаючи на величезну кількість досліджень сутності та причин виникнення інфляційних процесів, це питання залишається відкритим, оскільки для кожної економіки характерні різні ознаки інфляції. Вказаний процес необхідно вивчати в розрізі окремої країни і в певній економічній ситуації.

Аналізуючи інфляційні процеси в Україні, виділяють такі причини: [1]

1. Науково-технічний прогрес не стоїть на місці, тому з роками технічне обладнання дорожчає і виникає потреба оновлювання виробництва. Відповідно, для цього потрібні додаткові кошти, це провокує подорожчання грошових ресурсів, а також підвищує інфляцію.

2. Розширення банками кредитної діяльності. Якщо масштаби кредитування розширюються у сфері реальних потреб економіки, то це викликає посилення емісії кредитних грошей, а також призводить до зростання платоспроможного попиту.

3. Занадто великі інвестиції в одні сектори економіки, а в інші – недолік інвестицій, призводить до зайвого виробництва одних товарів і до нестачі інших. Через це з'являються диспропорції в економічній системі, а також і в галузі грошового обігу.

4. Відсутність балансу між доходами та витратами. У цьому випадку з'являється дефіцит бюджету, який призводить до зростання грошової маси, через виготовлення нових грошових знаків.

За останні роки Національний банк України фактично використовував політику керованого обмінного курсу з малим діапазоном відхилень. Однак, нині більшість вітчизняних експертів і науковців визнає потребу реформування чинної системи монетарної політики.

На нашу думку, найефективнішим режимом монетарної політики для України в майбутньому є інфляційне таргетування. У країнах, що використовують цей монетарний режим, макроекономічна ситуація характеризується нижчою та стабільнішою інфляцією, стабільнішим економічним зростанням і нижчою вразливістю до зовнішніх чинників.

За умов продовження зростання цін на енергоносії, циклічної динаміки світових цін на продукцію українського експорту, посилення інтеграції України в світові фінансові ринки, підтримка режиму фіксованого обмінного курсу стає дедалі проблематичнішою. Завдання підтримки, сталого довгострокового економічного зростання для НБУ, полягає у створенні та підтримці стабільного макроекономічного середовища, що своєю чергою, асоціюється з ціновою стабільністю. Для досягнення стабільного зростання, цінова стабільність є ключовою умовою, внаслідок економічних і соціальних втрат від інфляції.

Для забезпечення сталих і високих темпів економічного зростання НБУ треба зосередитися передусім не на стимулюванні поточного зростання, а на

створенні макроекономічних засад для підвищення темпів зростання в довгостроковому періоді. Для досягнення цієї цілі, НБУ має посилити свої зусилля, щодо переходу до режиму інфляційного таргетування.

Література:

1. Інфляція в Україні за умов фінансової кризи / Чернявський О.П., Гудзь Т.П. // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць. – Одеса: ОДЕУ, 2010. – Вип. №38. – С. 180 – 183.

2. Макроекономіка : навч. посіб. / К. С. Солонінко – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – С. 80.

3. Офіційний сайт НБУ (<https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>)

Руцишин Н. М., к.е.н.,

доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу

Львівського торговельно-економічного університету

Дяків І. І., бакалавр

спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Львівського торговельно-економічного університету

БАНКІВСЬКІ ПОСЛУГИ: ЇХ ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Постійна боротьба банків за поповнення клієнтської бази вимагає неодмінного впровадження новітніх методів та технологій роботи з клієнтами, тому останнім часом в Україні спостерігаються значні темпи розвитку інноваційних банківських послуг.

Банківські послуги є невід'ємною частиною сучасного ринку банківських продуктів і послуг, покупцями на якому є юридичні та фізичні особи. Банківські послуги поки що недостатньо сформована частина банківського підприємництва. Мета її функціонування – підвищення доходів банків і поліпшення задоволення потреб клієнтів, розширення їх купівельних

можливостей, що, у свою чергу, сприяє розвитку національної економіки. Але досягнення цієї мети вимагає використання наукових принципів і ефективних методів управління банківськими послугами.

Банківські послуги – це дії банку, спрямовані на зростання його прибутковості, або це надані клієнтам різноманітні види банківської діяльності, які супроводжують і оптимізують банківські операції. Банківську послугу ще можна розглядати як переміщення банківської інформації [1, с.560].

Розвиток діяльності банків пов'язаний з розширенням сфери банківських послуг для клієнтів. В практиці роботи комерційних банків розрізняють різноманітні послуги, які можна звести до трьох груп:

- послуги, пов'язані з розрахунково-касовим, кредитним, валютними і іншими операціями, об'єми яких підлягають обліку;

- консультації, участь банків в перевірці проектно-кошторисної документації і інші інженерні послуги, на аналоги яких є цінники і калькуляції;

- послуги, об'єми яких точно не можуть бути враховані або на аналоги яких відсутні цінники і калькуляції [2, с.466].

Банківськими послугами можна рахувати також дії банку, які супроводять його основним функціям і направлені на зростання прибутковості діяльності банку.

Банківські послуги класифікують за різними ознаками:

1. Залежно від руху матеріального продукту: послуги, пов'язані з рухом матеріального продукту (наприклад, розрахунково-касове обслуговування); чисті послуги (наприклад, консультаційні).

2. Залежно від контингенту споживачів: послуги юридичним особам; послуги фізичним особам.

3. Залежно від відображення послуги у балансі: балансові; позабалансові (операції, що певний час не відображаються в балансі, поки не будуть відображені в прибутках або збитках банку).

4. Залежно від плати за надання послуг: платні; безоплатні.

5. Залежно від можливості обліку платних послуг і можливості визначення

розміру плати: послуги, розміри яких підлягають обліку (розрахунково-касові, кредитні, валютні); послуги, аналоги яких є у відповідних тарифах (консультаційні); послуги, вартість яких не може бути встановлена об'єктивно (як правило, надаються банками в пакеті з платними товарними послугами) [3, с.564].

Така діяльність комерційних банків значно підвищує значимість розроблення і впровадження нових, інноваційних банківських послуг для задоволення запитів клієнтів і, у свою чергу, сприяє утриманню конкурентних позицій комерційного банку на ринку банківських продуктів і послуг. І саме впровадження цих послуг надає можливість комерційному банку виокремити себе як сучасний та залучити нове коло споживачів банківських продуктів.

Основним двигуном інноваційного розвитку сфери банківських послуг є сам клієнт. Близько половини інноваційних послуг виникли завдяки потребам та вимогам клієнтів. Дослідники даної проблеми навіть виділяють «вимогливого інноваційного клієнта», на поступки якому йде банк, тим самим пришвидшуючи інноваційний процес [4, с. 485].

Комерційні банки виконують послуги зі збереження цінностей: надають в оренду сейфи клієнтам, здійснюють операції зі збереження цінних паперів з одночасним отриманням з них доходу, погашення облігацій із закінченим строком дії, обміну цінних паперів, їх купівлі та продажу, отримують кошти за заставними листами [5].

Із розвитком банківської системи комерційний банк повинен пропонувати і використовувати в своїй діяльності набагато більше можливостей впровадження сучасних інновацій та технологій, з метою забезпечення розширення кола клієнтів та виокремлення своїх послуг на банківському ринку. Особливо актуальними інноваційними пропозиціями на вітчизняному ринку банківських послуг є ті, які впроваджуються через застосування нових цифрових технологій [1, с. 487].

За сучасних умов у банківській практиці почали впроваджуватися нові технології в банківському обслуговуванні клієнтів – система дистанційного

банківського обслуговування. Комерційні банки надають клієнтам такі послуги, як проведення банківських операцій вдома (“homebanking”), в офісі тощо, повсюди, де це зручно клієнту. На сьогодні виділяють чотири основних різновидності віддаленого банкінгу:

1) телефонний банкінг, коли за допомогою мобільного телефону можна виконати безліч банківських операцій;

2) відеобанкінг – це телеміст, який працює між клієнтами і комерційним банком, за допомогою спеціальних пристроїв, обладнаних телемоніторами, клієнт може поспілкуватися зі службовцем комерційного банку і здійснити необхідні операції;

3) Інтернет-банкінг – коли клієнти використовують цю систему для управління банківськими рахунками;

4) РС-банкінг, коли доступ до рахунка комерційного банку здійснюється за допомогою персонального комп’ютера. В Україні ця система відома як «Клієнт-банк», яка дає можливість комерційному банку продавати, а клієнту отримувати максимальний спектр банківських послуг. У перспективі таке обслуговування клієнтів комерційними банками стане основною формою банківських послуг [6].

До новітніх соціально-орієнтованих послуг комерційних банків, належать такі як: еквайринг, кеш-менеджмент, центри самообслуговування.

Еквайринг – це банківська послуга, яка дає змогу торгово-сервісним підприємствам приймати в оплату за свої товари та послуги банківські платіжні картки (Visa, VisaElectron, Eurocard/MasterCard, Maestro, American Express) [7]. Безготівкові розрахунки здійснюються за допомогою спеціального обладнання, що засвідчує інформацію з платіжних та кредитних карток. Крім того, існує Інтернет-Еквайринг – це прийом до оплати платіжних карток через мережу Інтернет із використанням спеціально розробленого та надійно захищеного WEB-інтерфейсу, що дозволяє здійснити розрахунки в будь-який час та у будь-якому місці за наявності комп’ютера, підключеного до мережі Інтернет. До переваг даної послуги для клієнтів можна віднести: зручність у

використанні; автоматична конвертація; кошти захищені від можливих пограбувань.

Кеш-менеджмент – це інноваційний комплексний продуктивний пакет банку для корпоративних клієнтів, який містить кеш-пулінг, договірне списання кредитної заборгованості (Direct Debit), довгострокове доручення (Standing Order) і дозволяє: дистанційно управляти рахунками і банківськими операціями в режимі on-line; значно знизити витрати на кредитування через оптимальне використання власних внутрішніх ресурсів; оптимізувати доходи від власних внутрішніх ресурсів; підвищити контроль над фінансовими потоками філій, дочірніх компаній; автоматизувати погашення кредитів і регулярні платежі; знизити витрати та ризики на проведення банківських операцій [5].

Центр самообслуговування – це міні-відділення зі встановленими банківськими терміналами самообслуговування (депозитний банкомат та інформаційний кіоск), які дають можливість клієнтам банку — держателям платіжних карток, виконувати широкий спектр банківських операцій самостійно, без звернення до працівників відділень [7].

Отже, ефективність діяльності та конкурентоспроможність будь-якого комерційного банку в більшій мірі забезпечується наданням якісних і нових послуг, таких як еквайринг, центри самообслуговування, кеш-менеджмент, соціально орієнтовані послуги та використання інноваційних технологій. Перевагами їх використання є зменшення часу обслуговування клієнтів, можливість клієнтів управляти своїми операціями, полегшення роботи працівників комерційного банку, розширення кола клієнтів, забезпечення переваг над конкурентами та інші. Хоча ці послуги є вартісними для самих банків і їх введення потребує чималих витрат, але розширення кола послуг є перевагою для банку і джерелом збільшення доходу.

Література:

1. Вовчак О. Д. Банківська справа: навч. посіб. / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин. – Львів, 2008. – 560 с.

2. Савлук М. І. Гроші та кредит: підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, І. М. Лазепко; за наук. ред. М. І. Савлука. – КНЕУ, 2011. – 589 с.
3. Вовчак О.Д. Кредит і банківська справа: підручник /О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин, Т. Я. Андрейків. – К., 2008. – 564 с.
4. Трудова М. Є. Інноваційні перспективи розвитку банківської системи України / М. Є. Трудова // Економіка і суспільство. Мукачевський держуніверситет. – 2016. – Вип. 3. – С. 485-489.
5. Перспективи розвитку новітніх послуг комерційних банків України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2014/perspektyvy-rozvytku-novitnih-posluh-komertsijnyh-bankiv-ukrajiny/>
6. Мошенець О. Інноваційні продукти і технології на ринку банківських послуг / О. Мошенець // Фінансовий ринок України. – 2011.– №12. – С.7-8.
7. Череп А. Сучасний стан ринку банківських послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку / А. Череп, І. Ярмач // Схід. – 2011. – № 4(111). – С. 72-76.

Свіржевська В. В., студентка
кафедри економіки та управління
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки
Науковий керівник: **Стащук О. В.**, доцент
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ФІНАНСУВАННЯ ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Охорона здоров'я є невід'ємною частиною соціальної політики держави зокрема та суспільного життя загалом. За період останніх років певні чинники, такі як, наприклад, складна економічна криза, політична ситуація, неефективне

використання та недостатність фінансового забезпечення у сфері охорони здоров'я, мали негативний вплив на загальний стан здоров'я населення України. Показники очікуваної тривалості життя свідчать про те, що у 2016 році Україна перебувала на 109-му місці із 183 країн світу. Очікувана тривалість життя населення у цьому періоді становила 71,3 роки, в той час, як у Японії значення даного показника знаходилось на рівні 82, 17, у Франції – 81,09, у США - 78,24, у Польщі – 75,85 роки. У 2015 році, маючи 15,72 смертей на 1000 населення, Україна займала 2-ге місце за рівнем смертності у світі. Найбільшу питому вагу у загальній смертності займає смертність у зв'язку із серцево-судинними захворюваннями. Обсяг природного скорочення на кінець 2016 року становив (-0,39%). Таким чином, Україна — одна з близько тридцяти країн, в яких населення постійно скорочується [2].

Найбільш значною умовою, яка супроводжується від'ємним природним приростом населення, є якість медичних послуг, яка, в свою чергу, залежить саме від фінансового забезпечення цієї сфери діяльності.

За положеннями Закону «Основи законодавства України про охорону здоров'я» кожен громадянин України має право на безкоштовне отримання у комунальних та державних закладах охорони здоров'я медичної допомоги. Фінансування охорони здоров'я здійснюється за рахунок таких джерел:

- Державний бюджет України та місцеві бюджети;
- фонди медичного страхування;
- благодійні фонди [1, С. 86-87].

Недостатня питома вага коштів, що виділяється державою на галузь, стає причиною уповільнення проведення капітального ремонту приміщень медичних закладів та модернізації обладнання, порівняно низької заробітної плати медичного персоналу, а також зменшення обсягу безоплатного медичного обслуговування. Варто зазначити, що на фінансування медицини в Україні спрямовується лише 3 % ВВП країни. Це дає підстави говорити про те, що на сьогоднішній день державний бюджет є гарантом тільки половини необхідного мінімуму, в той час, як іншу половину фактично доплачують громадяни

самостійно, сплачуючи за медичні послуги та обстеження, а також купуючи необхідні ліки за власні кошти [5, С. 164].

Така ситуація обурює не лише пацієнтів, а й лікарів та громадськість у цілому. Отож, у країні вкотре назріла гостра необхідність реформування існуючої системи охорони здоров'я та оптимізації її діяльності. Таким чином, найбільш очікуваною реформою для українців стала **реформа вітчизняної медицини**, яку поставили на перше місце 43,6 % громадян в ході соціального опитування, проведеного **Київським міжнародним інститутом соціології** [6].

Проектом Національної стратегії побудови нової системи охорони здоров'я України на період 2015–2025 рр. зазначено, що реформи мають торкнутись самої структури Міністерства охорони здоров'я. Так, з 2015 р. було заплановано вивести з МОЗу закупівлю ліків і, разом з тим, суттєво знизити вартість базового переліку фармацевтичних препаратів, які необхідні українцям для підтримки їхнього здоров'я. Постулати даної стратегії дозволяють очікувати позитивний ефект цінової політики від впровадження електронних торгів для іноземних фармвиробників, а також можливості визнання ліків, які вже пройшли реєстрацію в США, ЄС, Японії та Канаді, а також інших країнах із суворою регуляторною системою. Адже їхня реєстрація в середині країни потребує значних коштів, що і супроводжується високою кінцевою вартістю препаратів.

Зважаючи на те, що на сьогоднішній день однією із реальних альтернатив бюджетного фінансування, яке вже не здатне на забезпечення конституційного права громадян України на отримання безоплатного медичного обслуговування, виступає страхова медицина, положення вищезгаданого проекту стратегії реформування вітчизняної медицини порушують питання щодо необхідності поширення цієї сфери і в нашій країні [4].

Слід зазначити, що зрушення у сфері фінансування охорони здоров'я пов'язані з децентралізацією, на яку було взято курс у 2015 році, вже мають деякі позитивні результати. Таким чином, проект Державного бюджету на 2017 рік збільшив загальні видатки на охорону здоров'я порівняно із бюджетом 2016

року на 3,4 млрд грн. (6%). Запропоноване фінансування медицини як частка загальних видатків Держбюджету України становить 7,7%. Проектом державного бюджету пропонувалося збільшити обсяг медичної субвенції для регіонів на 2,4 млрд грн. (на 5,3%). Обсяг медичної субвенції був визначений без урахування видатків на оплату комунальних послуг медичних закладів. Передбачалося, що їх оплата здійснюватиметься завдяки власним доходам місцевих бюджетів. Отож, зростання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, що стало наслідком успішної фіскальної децентралізації у 2015 р., сконцентроване більшою мірою у містах, а також районах, що характеризуються кращим доступом до економічної й транспортної інфраструктури. У зв'язку з цим, багато громад може зіштовхнутись зі складністю виділення коштів на оплату комунальних послуг медичних закладів.

Для запобігання виникнення кризових ситуацій у 2017 році державним бюджетом було виділено громадам 15 млрд грн. стабілізаційної дотації для згладжування диспропорцій їх фіскальної спроможності. До того ж, МОЗ України наполягає на знаходженні більш стабільного й ефективного рішення у сфері фінансування медичних послуг на однаковому рівні для всіх громад в середньостроковій перспективі. Саме над такою реформою сьогодні і працює Міністерство.

З метою забезпечення громадян ліками було збільшено видатки на їх закупівлі на 2 млрд грн. (50,6%), при цьому, у понад півтора раза (на 58%) – на закупівлі ліків для дитячої онкології [3].

Отже, можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку вітчизняної системи охорони здоров'я основним джерелом фінансування залишаються кошти державного та місцевих бюджетів, які, в свою чергу, є розбалансованими по причинах необхідності збільшення соціальних виплат і забезпечення пенсійних видатків, а також відсутності економічного зростання. Проте сьогодні вже прослідковуються певні позитивні зрушення у фінансуванні цієї сфери, що пов'язані з децентралізацією, на яку було взято курс у 2015 році. Варто відміти, що поширення страхової медицини в Україні є однією із

реальних альтернатив бюджетного фінансування охорони здоров'я, але за умови неефективної його схеми реалізації, воно не надасть очікуваного економічного та соціального ефекту.

Література:

1. Буздуган Я. Поняття, принципи, форми фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні / Я. Буздуган // Віче. – К., 2015. – № 5. – 197 с.
2. Міжнародні рейтинги України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : 10. <https://www.cia.gov>.
3. Особливості фінансування охорони здоров'я у 2017 [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.apteka.ua>.
4. Реформування системи охорони здоров'я в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://nbuviar.gov.ua>.
5. Слабкий Г. О., Шевченко М.В. Сучасні підходи до фінансування системи охорони здоров'я: [монографія] / Г. О. Слабкий, М. В. Шевченко, О. О. Заглада. – К., 2014. – 345 с.
6. Трансформація охорони здоров'я та оптимізація її фінансування [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://stat6.stat.ua>.

Ситченко А.В., *магістр*

ННІБТ "УАБС" СумДУ

Науковий керівник: Кравченко О.В., к.е.н., доц.

ННІБТ "УАБС" СумДУ

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ

Заробітна плата перебуває у центрі уваги різних зацікавлених сторін – найманих працівників, власників, пенсійного фонду, податкових органів, профспілок, державних структур. Будучи основним джерелом грошових доходів більшості людей, основою матеріального добробуту членів їх сімей, вона

одночасно є суттєвою часткою витрат виробництва і є ефективним засобом мотивації працівників. Правильна організація оплати праці підвищує стимули до праці, її якість, продуктивність і на цій основі збільшує ефективність виробництва.

Теоретичним і практичним аспектам обліку оплати праці присвячено праці багатьох вітчизняних науковців: Ф. Бутинця, Л. Герасимчука, С. Голова, К. Давидова, Н. Жука, А. Загороднього та інших. Проте останнім часом законодавчі та нормативні документи, що регламентують питання оплати праці, змінювалися досить часто і кардинально, та потребують подальших досліджень

Головні завдання, які сьогодні стоять перед суспільством в області регулювання заробітної плати, передбачають відновлення функцій заробітної плати, оскільки ринковий механізм регулювання заробітної плати навряд чи запрацює, якщо не будуть відновлені її основні функції.

Облік розрахунків за виплатами працівникам є досить складною проблематикою відображення в бухгалтерському обліку, яка вимагає ретельного організаційного забезпечення.

Питання заробітної плати регулюється значною кількістю нормативно-правових актів. Основні напрями державного регулювання оплати праці працівників підприємств регламентовано ЗУ Про оплату праці. Згідно до якого організація оплати праці здійснюється на підставі: законодавчих та інших нормативних актів; генеральної угоди на державному рівні; галузевих, регіональних угод; колективних договорів; трудових договорів [1].

Конкретний розмір зарплати встановлює Верховна Рада України за поданням КМУ. Зазвичай це відбувається один раз на рік при затвердженні Державного бюджету України. У 2017 р. це 3200 грн. *В цілому на величину зарплати впливає:*

- складність та умови виконання роботи;
- професійно-ділові якості робітника;
- результати праці робітника та господарської діяльності підприємства

та максимальним розміром не обмежується [1].

В цілому, організація заробітної плати передбачає певну систему, що забезпечує взаємозв'язок кількості й якості праці з розмірами заробітної плати. На підприємствах вона включає такі елементи: тарифну систему, нормування праці та форми оплати праці. Важливим аспектом облікової політики в частині оплати праці є застосування ефективних систем і форм оплати праці, оскільки це вплине на достовірність оцінки витрат на оплату праці та підвищення її продуктивності.

Заробітна плата, яка складається з таких частин: основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати. Держава також здійснює регулювання інших норм і гарантій в оплаті праці.

Дотримання цих державних норм і гарантій є обов'язковим для підприємств і організацій всіх форм власності та видів господарювання. Військовий збір протягом 2017 року повинен утримуватися в розмірі 1,5% від нарахованої заробітної плати за усіма видами нарахувань. Виняток становить допомога по вагітності та пологах. З неї військовий збір не утримується.

В 2017 році незалежно від суми нарахованої заробітної плати застосовується єдина ставка ПДФО, розмір якої становить 18%.

На заробітну плату нараховується єдиний соціальний внесок. В 2017 році її розмір дорівнює 22% від нарахованого доходу [2]. Виняток становить заробітна плата, яка нараховується працівникам-інвалідам.

З урахуванням цього процес організації обліку оплати праці має бути спрямований на мотивацію зростання до продуктивності праці, використання встановленого обсягу робочого часу та, на нашу думку, повного висвітлення загальної чисельності працівників для цілей ефективності оподаткування. З цією метою кожне підприємство має чітко розподілити функціональні обов'язки облікового забезпечення між підрозділами.

Згідно з українським трудовим законодавством, кожен працюючий громадянин має право на оплачувану відпустку, тривалість і регулярність якої передбачається для окремих категорій працюючих [3]. Також усі працівники, незалежно від місця працевлаштування, мають право на оплату періоду своєї

хвороби. Відповідно, обов'язком усіх роботодавців є нарахування та виплата своєму працівнику лікарняного.

До основних проблемних питань організації обліку заробітної плати належать такі: недосконале регламентування операцій, пов'язаних із нарахуванням та виплатою заробітної плати, зокрема, в частині своєчасності та правильності визначення суми нарахованої заробітної плати, єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб.

Для виконання інформативної функції в частині обліку операцій з оплати праці підприємство необхідно: у наказі про облікову політику прописати найбільш досконалі методи ведення обліку розрахунків з працівниками; обґрунтувати вибір форм оплати праці та вказати чинники підвищення продуктивності праці, розробити графік використання робочого часу та графік документообігу.

В цілому також, необхідно звернути увагу на застосування мотиваційний та стимулюючих механізмів нарахування заробітної плати (закріпити це в нормах колективного договору; розробити за необхідності внутрішні документи (положення про оплату праці, преміювання тощо). При цьому до переліку факторів і критеріїв оцінки умов нарахування премій варто внести рівні кваліфікації, ступені відповідальності за виконану роботу, рівень майстерності, ініціативність, стаж роботи тощо.).

Ефективність організації бухгалтерського обліку операцій з нарахування заробітної плати, віднесення прямої заробітної плати до тієї чи іншої сфери виробництва, а також вчасний аналіз виконання досліджуваних операцій забезпечують виявлення нових резервів підвищення заробітної плати працівників підприємства. Важливим фактом є відображення економічно достовірної та обґрунтованої інформації про виконання нормативу й динаміки показників про оплату праці, нагляд за забезпеченням співвідношення зростання ефективності праці та розміру заробітної плати, контроль за зниженням невиробничих втрат та прихованого і наявного збитку часу, та забезпечення стимулювання праці на підприємстві.

Отже, в процесі побудови ефективної системи обліку оплати праці на підприємств необхідно врахувати вказані чинники, що дозволить зменшити трудомісткість обліку операцій з оплати праці, достовірно оцінити затрати праці та підвищити її продуктивність.

Література:

1. Про оплату праці: Закон України від 24.03.95р. №108/995 - [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Конституція України Верховна Рада України; Конституція, Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
4. Про колективні договори і угоди Верховна Рада України; Закон від 01.07.1993 № 3356-XII [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>
5. Герасимчук Л.С. Шляхи вдосконалення обліку оплати праці / Л.С. Герасимчук, О.В. Кантаєва // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ / Серія : Економічні науки. – 2012. – № 12. – С. 186–194.
6. Лишиленко О. Бухгалтерський облік розрахунків за виплатами працівникам / О.Лишиленко // Бухгалтерський облік та аудит. – 2012.

Східницька Г. В., к.е.н.,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Марків Г. В., к.е.н.,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Львівського національного аграрного університету

СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ І НАПРЯМИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

В умовах кризового стану сільського господарства та реформування власності в аграрному секторі економіки одним із головних шляхів досягнення стабілізації є його державна підтримка із залученням додаткових фінансових вкладень. Тому формування виваженого бюджетного фінансування і кредитного механізму є визначальними проблемами розвитку сільськогосподарського виробництва. Відзначене, а також підвищений ризик одержання стабільних позитивних фінансових результатів від господарської діяльності ускладнювали кредитні відносини сільськогосподарських товаровиробників з банками в усі часи. Всі ці моменти тим або іншим чином враховувались при кредитуванні сільськогосподарських підприємств і у такий спосіб досягався позитивний результат. Однак, як підказують результати дослідження, в сьогodнішніх умовах господарювання забезпеченість кредитними ресурсами сільськогосподарських підприємств не в найкращому стані. Тому, переконані, що вдосконалення фінансово-кредитного механізму повинно бути пріоритетним напрямом реалізації державної фінансової підтримки.

Проблема забезпеченості кредитними ресурсами сільськогосподарських підприємств постала перед сільським господарством ще тоді, коли воно перетворилося у товарне виробництво [1, С. 187-189]. Це відбулося в силу специфіки сільськогосподарського виробництва, яка певним чином впливає на

кредитні відносини, і суть яких полягає у подовженому циклі виробництва у більшості випадків, що передбачає підвищену кредитоемність галузі; підвищеній потребі в кредитах у певні періоди року; залучені кредитних ресурсів на відносно тривалий період.

Одним з основних напрямків належної реалізації державної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам мають бути сприятливі умови для отримання пільгових кредитних ресурсів, які б дали їм можливість забезпечувати продовольчий ринок сільськогосподарської продукції помірними цінами товарів, на які є найбільший попит. Це суттєвий стимулюючий фактор розвитку вітчизняного розвитку сільськогосподарського виробництва, так, як сьогоднішнє недофінансування вказаної галузі слідує до продовольчої кризи в державі. Порушення такого питання є актуальним, бо тягне за собою багато проблем і для виробників сільськогосподарської продукції, і для кінцевого споживача.

Досвід країн Заходу з пільгового кредитування довів свою ефективність, а тому є цілком виправданим, що із 2000 року Україна стала використовувати цей досвід у широких масштабах. Так, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України „Про додаткові заходи з кредитування комплексу сільськогосподарських робіт” від 25 лютого 2000 року № 398 був запроваджений механізм часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами комерційних банків для підприємств агропромислового комплексу [7]. Однак, сучасні умови господарювання диктують нові правила гри для агровиробників, так як сьогодні основною програмою державної підтримки 2017 року є здешевлення вартості користування кредитами. За чинним Порядком використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів (Постанова КМУ від 29 квітня 2015 №300), 2016 р. компенсацію надають за нараховані і сплачені поточного року відсотки за користування кредитами у розмірі 50% облікової ставки Національного банку. При цьому сума відсотків за користування кредитами може перевищувати облікову ставку НБУ в межах трьох відсоткових

пунктів. Водночас витрати з надання інших банківських послуг, пов'язаних з укладанням кредитного договору (розрахункове обслуговування кредиту, розгляд кредитного проекту, управління кредитами, консультаційні послуги тощо), не підлягають компенсації [2].

Механізм здешевлення кредитів є державною програмою фінансової підтримки, спрямованою на стимулювання грошового кредитування та поліпшення умов надання кредитів підприємствам АПК [6, С. 21-28]. Цей механізм спрямований на кредитне забезпечення аграрного сектора економіки України ринковими стимуляційними інструментами і відмінняє практику прямої участі держави в цьому процесі. Перевагами такого механізму можна вважати: відсутність взаємозаліку здешевлення кредитів і бюджетних платежів банків; кредитні ризики несуть комерційні банки та позичальники, а держава лише стимулює комерційні відносини; пільгові кредити надаються тим позичальникам, які не мають заборгованості із заробітної плати перед бюджетом і застрахували свій урожай; компенсація надається виробникам продукції, хоча й спрямовується через банки-кредитори. За цим механізмом передбачається компенсація комерційним банкам різниці в ціні кредиту за ринковою й пільговою процентними ставками з бюджету.

Компенсації підлягають відсоткові ставки за кредитами, залученими для покриття витрат, пов'язаних із закупівлею паливно-мастильних матеріалів, насіння, добрив, засобів захисту рослин, оплати робіт (послуг) із підготовки та обробки ґрунту, посіву, захисту рослин від хвороб і шкідників, унесення добрив та підживлення, збирання врожаю, а також окремі технологічні процеси тваринництва. Загалом за цією програмою передбачено виділити 300 млн грн із державного бюджету 2017 року [2].

В Україні 0,9% сільськогосподарських підприємств одержують прибуток понад 1 млн дол., ще 11-12 % – понад 100 тис. дол. Разом з цим, більше третини господарств працюють збитково і частина таких господарств у загальній кількості прокредитованих підприємств пільговими кредитами за останні роки

зменшується, що є наслідком ускладнення умов доступу збиткових господарств до одержання кредитів на пільгових умовах [5, С. 54-63].

Крім класичного кредитування, банкіри пропонують аграріям векселі, факторинг, акредитиви, гарантії, а також аграрні розписки. Це боргові зобов'язання, які повністю забезпечені заставою майбутнього врожаю. В Україні закон про агророзписки ухвалили 2012 року, але цей інструмент запрацював лише 2015-го. Тоді в Полтавській області реалізовували пілотний проект, за яким видали 10 аграрних розписок на 40 млн грн. Додатково 50 агророзписок на 120 млн грн видали поточного року [2].

Аграрні розписки як фінансовий інструмент дає можливість аграріям отримати необхідні виробничі або фінансові ресурси для використання в господарській діяльності з відтермінуванням оплати за користування ними. Вартість користування таким фінансовим інструментом становить переважно від 16 до 22%. Проте він має більш спрощену процедуру оформлення документів та лояльніші вимоги до застави [2].

На нашу думку, низька прибутковість сільськогосподарських підприємств не може забезпечити відшкодування більшості витрат по вищевказаних напрямках протягом 3 років по середньострокових кредитах та протягом 5 років по довготермінових кредитах. Це впливатиме на зменшення ефективності використання кредитів, оскільки позичальники будуть об'єктивно неспроможні повернути одержані кредити так як визначений термін. Окрім цього, в державній програмі здешевлення кредитів необхідно передбачити кредитні ресурси за оптимальними термінами, які б враховували специфіку сільського господарства, особливості процесів виробничого циклу в окремих його галузях.

Механізм здешевлення кредитів передбачає надання часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами банків і кредитних спілок. Проте, порядком використання бюджетних коштів на ці цілі передбачені такі умови, за яких державна програма здешевлення кредитів для сільськогосподарських товаровиробників є недоступною.

Враховуючи об'єктивну необхідність у державній підтримці розвитку кооперативної форми кредитного забезпечення аграрного сектора економіки, приєднуємося до думок вчених, про доцільне її виділення в окрему цільову програму. Саме такий вид державної підтримки є більш ринковим і повинен прийти на зміну формально існуючому [7; 5, С. 35-38].

Саме тому, при вдосконаленні діючого механізму надання державної фінансової підтримки сільськогосподарським підприємствам через здешевлення кредитів потрібно врахувати економічні інтереси усіх учасників кредитних відносин як кредиторів, так і сільськогосподарських підприємств-позичальників та держави. Вважаємо, що для цього необхідно:

- активно використовувати механізм аграрних розписок, які повністю забезпечені заставою майбутнього врожаю;

- в механізмі державної підтримки через здешевлення кредитів передбачити першочергове спрямування коштів на підтримку сільськогосподарських підприємств та напрямів їх господарської діяльності.

- вилучити із загального механізму здешевлення кредитів порядок надання часткової компенсації відсоткової ставки і передбачити в окремій цільовій програмі;

- встановити фіксовані розміри часткової компенсації процентної ставки за залученими сільськогосподарськими підприємствами кредитами у банківських установах залежно від термінів кредитування та позичальників і цілей використання;

- конкретизувати критерій розподілу лімітів бюджетних коштів на здешевлення кредитів;;

- надавати кредити по частковій компенсації з бюджету процентної ставки лише сільськогосподарським підприємствам та виключити зі складу одержувачів інші підприємства АПК;

- через механізм здешевлення кредитів пришвидшити терміни прийняття законодавчих актів, що регулюють механізм щорічного запровадження надання державної підтримки сільськогосподарським підприємствам;

Вдосконалюючи вітчизняний механізму фінансової підтримки сільськогосподарських підприємств через механізм здешевлення кредитів доцільно було б встановити фіксовані розміри часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами, диференційовані за пріоритетними напрямками використання, придбання сільськогосподарської техніки, реалізація інноваційних проектів, термінами кредитування та позичальників, які більшою мірою потребують державної допомоги.

Література:

1. Аранчій В. І. Фінансова діяльність підприємств: навч. посіб. / В. І. Аранчій, В. Д. Чумак . – К. : ВД „Професіонал”, 2004. – 204 с.
2. Бюджетування агровиробництва 2017 року / О. Маслак // Пропозиція. - 2016. - № 12. - С. 44-46.
3. Гудзь О. Є. Державна програма фінансової підтримки підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів / О. Є.Гудзь, А. В. Сомик // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 54–63.
4. Дем’яненко М. Я. Кредитний фактор розвитку аграрного сектору України // М. Я. Дем’яненко/Економіка України. – 2014. – № 11.– С. 5-14.
5. Левченко Н. М. Державна підтримка фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору економіки [Електронний ресурс]/ Н. М. Левченко. – Режим доступу : http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/n_2.
6. Мармуль Л. О. Фінансово-кредитне забезпечення розвитку аграрного сектору економіки / Л. О. Мармуль, Н. С. Танклевська // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 34–38.
7. Мартинюк М. Перспективи-2017: чого чекати українському АПК в новому році [Електронний ресурс] / Н. М. Левченко. – Режим доступу : <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1426443-perspektivi-2017-chogo-chekati-yinskomu-apk-v-novomu-roci> .

Байдецький Ю.Ю., студент

економічного факультету

Львівського національного аграрного університету

Федак Н.Є., студентка

економічного факультету

Львівського національного аграрного університету

Науковий керівник: Гринкевич С.С., д.е.н., професор

Львівського національного аграрного університету

ЗОВНІШНІ ДЕРЖАВНІ БОРГИ УКРАЇНИ: ПРИЧИНИ ЗРОСТАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ВИПЛАТ

Державний борг можна визначити як сукупність боргових зобов'язань держави перед усіма кредиторами, до яких належать юридичні та фізичні особи – резиденти та нерезиденти, іноземні держави, міжнародні організації та інші структури, у відносинах з якими державні інституції офіційно виступають у ролі позичальника. Державний борг включає фінансові зобов'язання центрального уряду, регіональних та місцевих органів влади, а також до нього належать борги усіх корпорацій з державною участю, пропорційно частці держави в акціонерному капіталі.

Державний борг прийнято поділяти на внутрішній та зовнішній.

Зовнішній державний борг – це заборгованість держави у відносинах із іншими державами, міжнародними організаціями та іншими іноземними суб'єктами, тобто, інституціями чи фізичними особами.

Внутрішній державний борг – це відповідна заборгованість держави у відносинах із резидентами країни, найчастіше, мова йде про заборгованість держави по державним цінним паперам та іншим видам позик [3].

Розглядаючи ситуацію із державним боргом України, варто зауважити, що з часу проголошення незалежності обсяг відповідних боргових зобов'язань нашої держави зазнавав змін як у бік зростання, так і у бік зменшення. Так

обсяг державного боргу зростав протягом 1993 – 1999 рр. Протягом періоду стабілізації економічного зростання 2000 – 2007 рр. державний борг України суттєво не збільшувався, переважно коливаючись навколо цифри у 63 млрд грн, несуттєво збільшившись протягом 2005 – 2007 рр. Проте, надалі державний борг почав швидко рости. Причиною такого зростання державних боргів була глобальна економічна криза, яка почалась у 2008 р.

Відповідно внутрішній державний борг України зріс у 2,5 рази із 17 млрд грн у 2007 році до понад 44,6 млрд грн, а зовнішній – у понад півтора рази із 53,5 млрд грн до близько 86 млрд грн. Ріст обсягу зовнішніх державних зобов'язань був передовсім спричинений зростанням офіційного обмінного курсу долара США та євро, і у значно меншій мірі новими зовнішніми запозиченнями. Таким чином, сукупно державний борг України у цей період часу збільшився із 71 млрд грн до 130 млрд грн, практично подвоївшись [6].

Ще більш суттєвим було зростання державного боргу України протягом двох наступних років. Обсяг внутрішнього державного боргу протягом 2008 – 2010 рр. збільшився у три з половиною рази із 44,6 млрд грн до 156,2 млрд грн, ще більш суттєво в абсолютних цифрах зріс зовнішній державний борг, який протягом цього періоду часу збільшився у понад як три рази із 86 млрд грн у 2008р. до 278 млрд грн у 2010 р. Внутрішній державний борг України з 2007 по 2010 рр. у гривневому еквіваленті збільшився удев'ятеро, а зовнішній – більш як у п'ятеро. Щодо внутрішнього державного боргу, то оскільки він переважно був і залишається номінований у національній валюті, його числові значення не зазнали у зазначений період викривлення від девальвації, хоча висока інфляція безперечно значно знецінила ці кошти. У значній мірі державний борг фінансували за рахунок золотовалютних резервів Національного банку України, резерви якого у цей період скоротились із 38 млрд дол. до 26,5 млрд дол. [4].

Згідно такого показника як сальдо консолідованого бюджету та рахунку поточних операцій платіжного балансу в Україні спостерігався дефіцит у майже 6% від ВВП у 2009 р. Надалі уряд України скоротив відповідний дефіцит

до рівня 3% ВВП у 2011 р., але оскільки сальдо платіжного балансу після 2010 р. знову стало від'ємним, то відповідно платіжний баланс країни став негативним, а золотовалютні резерви почали поступово знижуватись [8, с. 22].

Інші держави також перебували у складній ситуації, але цікавим прикладом виходу із боргової кризи можуть слугувати такі країни як Литва та Латвія. Дефіцит державних фінансів цих двох держав у 2009–2011 рр. складав 8–10%, що було навіть більше, аніж в Україні. Незважаючи на це, втілення дієвих антикризових заходів дозволили офіційним Вільнюсу та Ризі знизити рівень дефіциту бюджету до 3% від ВВП, тобто, рівня «маастрихтських вимог» країн Єврозони. Політика економії державних видатків і відповідного скорочення дефіциту державного бюджету допомогла цим країнам стабілізувати боргову ситуацію. У докризовий період обсяги державного боргу Латвії та Литви були 10% та 18% відповідно, тобто були співставними із обсягом державних боргів України. У 2010–2012 рр. борги сягнули 37–40%, тобто, знову ж таки були приблизно на рівні українських державних боргів. Проте, надалі державні борги Литви та Латвії стабілізувались на зазначених показниках, водночас державний борг України продовжив зростати [8, с. 27]. На відміну від країн Балтії, Польщі та інших країн Східної Європи, і деяких інших держав-сусідів, Україна продовжувала нарощувати споживання у борг через поступове зростання коефіцієнта від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу, зокрема 14 млрд дол. дефіциту зовнішньої торгівлі у 2012 р.[2].

Протягом 2010 – 2014 рр. золотовалютні резерви країни зменшились майже вп'ятеро. Динаміка скорочення відповідних резервів НБУ протягом 2010 – 2013 рр. була обумовлена від'ємним платіжним балансом країни. Штучна підтримка вартості національної валюти в умовах відсутності потрібних країні реформ спричинила до втрати своєї рідної подушки фінансової стабільності. Революційні події, а згодом геополітична напруга у 2014 р., фактично спричинили до втечі капіталу з країни, наслідком чого була тепер у рази швидша втрата золотовалютних резервів Україною.

Одним із чинників, який протягом останніх років також вчиняв тиск на платіжний баланс країни і, як наслідок, на усю макроекономічну ситуацію в Україні, можна назвати ріст валового зовнішнього національного боргу країни. Так протягом 2011–2014 рр. зовнішній державний борг України зріс із 34,6 млрд дол. США до 37,6 млрд дол. США. Поруч з цим, протягом 2010–2014 рр. зростала заборгованість фінансового та нефінансового корпоративного сектору економіки, із 77 млрд дол. США у 2010 р. до 104,5 млрд дол. США станом на 1 січня 2014 р. [7]. Зростання цієї заборгованості посилює негативні передумови для національної економіки в умовах дестабілізації банківської та фінансової системи у 2014 – 2015 рр. Максимального значення показник валового зовнішнього боргу України досягнув на рівні 142,1 млрд дол. США у 2014 р. Відтоді цей показник почав знижуватись, що є індикатором зменшення зовнішніх запозичень та залучення відповідних коштів з-за кордону на інвестиції усередині країни, а також це можна пояснити наслідками суттєвого скорочення банківського сектору економіки. Станом на 1 серпня 2017 р. обсяг валового зовнішнього боргу становив 114,8 млрд дол. США [3].

Попри тенденції до зниження валового зовнішнього боргу України протягом останніх трьох років, ситуація із зовнішнім державним боргом погіршилась. Фінансова ситуація на початку 2014 р. настільки ускладнилась, що державі довелося у екстреному порядку залучати додаткові кошти у Міжнародного валютного фонду. Уже у квітні 2014 р. для України була затверджена чергова програма фінансової допомоги stand by у розмірі 17,01 млрд дол. США. В рамках цієї програми уже в травні того ж року Україні було надано транш на суму 3,19 млрд дол. США [1].

Проте, доволі швидко стало очевидним, що порядок співпраці у форматі stand by в поточних умовах є недостатнім і у березні 2015 р. за рішенням Ради директорів Міжнародного валютного фонду програма stand by була замінена на «механізм розширеного фінансування» (Extended Fund Facility). Згідно умов цієї програми, МВФ має намір виділити Україні кошти у розмірі 17,5 млрд дол. протягом 4 років. [1]. Перший транш по цій оновленій програмі МВФ виділив

одразу ж у березні 2015 р. у розмірі 5 млрд дол., другий транш по програмі EFF був обсягом 1,7 млрд дол. у серпні того ж року. Третій та четвертий, і поки що останній транш від МВФ за цією програмою були виділені вересні 2016 р. та квітні 2017 р. – обидва по 1 млрд дол. [5].

Не всі умови та побажання МВФ були належним чином виконані. Найбільшими викликами співпраці з МВФ і по сьогодні залишаються: вимоги щодо подальшої лібералізації процесів фінансового балансування у газовій галузі, що може передбачати подальше підвищення цін на природний газ; вимоги щодо поступового зниження та ліквідації дефіциту пенсійного фонду, що вимагало підвищення віку виходу на пенсію, або ж, підвищення вимог щодо страхового стажу; поступова лібералізація ринку землі, яку МВФ не висуває офіційно, втім у кулуарах таке питання вочевидь обговорюють; ну і зрештою, традиційні позиції МВФ щодо підтримання гнучкого курсу національної валюти та дефіциту на рівні 3% від ВВП, а також інші структурні реформи.

Найбільші виплати по зовнішнім державним зобов'язанням України припадають на 2019–2020 рр. – близько 12 млрд дол. Протягом періоду 2018–2024 рр. Україні потрібно знайти кошти для виплати близько 31,37 млрд дол. зовнішнього державного боргу. З 2021 р. по 2023 р. йде спад у виплатах державного боргу. Виходячи із поточних умов, наступним, але вже меншим за попередній, піком виплат по державним зобов'язанням стане 2024 р. Надалі ж очевидно, знову ж таки з поточних умов та обсягів боргу, виплати зменшуються. Втім, варто враховувати, що в цей час можуть стати актуальними виплати по «Інструментам відновлення вартості» VRI, якщо ріст ВВП України перевищить 3% [2].

Разом з тим, обслуговування зовнішнього державного боргу у 2016 р. обходилося бюджету України у 99 млрд грн, а у 2017 р. заплановано витрати у розмірі 112 млрд грн, що складає 4,5% від ВВП країни і є доволі значним показником, що свідчить про наявність системних проблем з українською зовнішньою заборгованістю та вказує на недостатню ефективність при проведенні системних реформ протягом останніх років.

Темпи зростання зовнішніх боргів держави в доларовому еквіваленті у 4,5 рази протягом десятиріччя вказують на кризу платіжного балансу країни в умовах функціонування державного апарату та національної економіки загалом за споживацькою моделлю при перевищенні бюджетних видатків над доходами, що потребує змін з метою забезпечення країни від подальших боргових криз та створення належних умов для виплати десятків мільярдів доларів боргів протягом наступних років, або ж вимагає компенсування дефіциту платіжного балансу через досягнення активного сальдо зовнішньої торгівлі та залучення значних прямих іноземних інвестицій в економіку України, створюючи належні політичні, правові, економічні, інфраструктурні та технологічні умови для функціонування в нашій державі успішного та чесного бізнесу.

Література:

1. Білан О. Україна та МВФ: час покидати рятівні обійми? Економічна правда / О. Білан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2016/12/21/615337/>
2. В Україні дефіцит зовнішньої торгівлі товарами зріс до \$ 13,7 млрд. 14 січня 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.korrespondent.net/business/financial/1476473-v-ukrayini-deficit-zovnishnoyi-torgivli-tovarami-zris-do-137-mlrd>
3. Внешний государственный долг Украины / Минфин. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/debt/gov/>
4. Золотовалютные резервы Украины / Минфин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/assets/>
5. Кабмін одноголосно підтримав угоду стосовно реструктуризації боргу / Преса України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uapress.info/uk/news/show/92728>
6. Кравчук О. Історія формування боргової залежності України / О. Кравчук (2015). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://commons.com.ua/ru/formuvannya-zalezhnosti/>

7. Савенко С. Боргова петля / С. Савенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/387061/borgova-petlya>
8. Сіденко В. Борги: час брати і час віддавати. Глобальні тенденції та виклики для України / Сіденко В., Юрчишин В., Маркевич К. – Київ: Заповіт, 2015 – 72 с.

Пшигроцька Р.А., *магістрантка*

Української академії друкарства

Чорненька О.Б., *к.е.н.,*

доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування

Української академії друкарства

БЕЗРОБІТТЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Безробіття вважається, з одного боку, важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого — великим суспільним лихом. Усі країни докладають багато зусиль до подолання безробіття, але жодній ще не вдалося ліквідувати його повністю. Навіть у таких країнах з розвиненою соціально орієнтованою економікою, як Японія, Німеччина, США та інших, кількість безробітних, за різними даними, досягала не менше 2,0% — 3,0% загальної кількості працездатних. Узагалі ж експерти Міжнародної організації праці вважають, що в наступні роки в середньому в світі безробіття становитиме близько 10% і повністю ліквідувати його не зможе жодна країна.

В Україні (без урахування тимчасово окупованих територій Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) рівень безробіття у другому кварталі 2016 був 9%, а в аналогічний період 2017 року він становив вже 9,1%. [6].

В області вивчення та дослідження проблем безробіття, його особливостей в Україні зробили значний внесок такі вітчизняні вчені, як Д. Богиня, Г. Волинський, В. Геєць, В. Герасимчук, О. Грішнова, І. Давидова, В. Дем'яненко, С. Дзюба, С. Дорогунцов, С. Кузнецова, Е. Лібанова, Г. Лук'янова, С. Мочерний, В. Онікієнко, І. Петрова, В. Петюх, В. Савченко, М. Соколик, А. Чухно, Л. Шевченко та інші.

Існує значна кількість причин безробіття. Основними з них є: структурні зміни в економіці країни чи певного регіону, зменшення чи обмеження попиту на товари або послуги, постійний розвиток технологій, пошук працівниками нових робочих місць із кращою заробітною платою, або змістовнішою роботою, демографічні зміни в складі та чисельності робочої сили, недостатня її мобільність тощо.

Вивчаючи рівень безробіття, можна зробити висновок, що воно є невід'ємною частиною ринкових відносин. Поява безробітних залежить від абсолютно різних факторів, часом прямо протилежних один одному. Наприклад, у разі, коли в якій-небудь сфері виробництва оплата праці є низькою, яка не влаштовує працівників, внаслідок чого вони звільняються з підприємств, поповнюючи армію безробітних. Найчастіше роботодавці не прагнуть боротися з цим явищем, а поповнюють свої втрати кадрів шляхом запрошення на ці робочі місця низькооплачуваних і низькокваліфікованих емігрантів з країн, що розвиваються («гастарбайтерів»). І навпаки, якщо в будь-якій сфері виробництва зайнята велика кількість високооплачуваних кадрів, роботодавці прагнуть скоротити їх кількість, з метою зменшення витрат.

У більшості країн з розвинутою економікою існують цілі комплекси заходів боротьби з безробіттям, проте і вони не можуть викоринити її повністю.

Таким чином, завдання будь-якої держави зводиться до того, щоб звести кількість безробітних до мінімуму.

Безробіття має великий вплив на суспільство не тільки як економічне, але і як соціальне явище, адже безробітні, по суті, не мають ніякого джерела доходу,

крім допомоги по безробіттю і, будучи обмеженими у фінансових можливостях, відчувають себе неповноцінними членами суспільства. У випадку, якщо кількість безробітних в країні росте і стає критичним, це може призвести до таких негативних явищ, як акції протесту і збільшення відсотка людей, що живуть за межею бідності. Щоб уникнути цього, явище безробіття повинно постійно перебувати під увагою держави.

Основними шляхами подолання безробіття є:

- внутрішній захист ринку праці;
- розвиток нових видів діяльності, які б дали нові робочі місця;
- забезпечення стабільного зростання національної економіки.

Література:

1. Безробіття в Україні: теоретичні та практичні аспекти / М. С. Бріль, В. Пивавар / Бізнес Інформ. – 2016
2. Проблеми безробіття в Україні та шляхи їх вирішення / Лук'яненко Г. / Актуальні проблеми економіки. - 2003.
3. Проблеми безробіття і трудова еміграція українців / Уляницька О.В. / Актуальні проблеми економіки. - 2005.
4. Проблеми безробіття та рівня життя населення України / Гуць М. Україна: аспекти праці. – 2003.
5. Проблеми ринку праці в умовах кризи та можливі шляхи їх вирішення / Н. Є. Селюченко, В. П. Кічор // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2009. -
6. <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Тимчишин І.Я., студентка

Львівського національного аграрного університету

Науковий керівник: Садура О.Б., к.е.н.,

доцент кафедри фінанси, банківська справа та страхування

Львівського національного аграрного університету

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗМЕНШЕННЯ

Недостатність фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та державних органів влади зумовлюють до необхідності пошуку додаткових джерел як всередині країни, так і поза її межами. Таким чином утворилося таке поняття, як борг.

Державний борг - це загальна сума, на певний момент, непогашених позик, отриманих державою для фінансування дефіциту бюджету та інші визначені законодавством цілі, невиконаних відсотків за обслуговування цих позик, а також наданих гарантій за зобов'язаннями інших державних структур. Це сукупні боргові зобов'язання держави перед усіма кредиторами (юридичними та фізичними особами, іноземними державами, міжнародними організаціями та ін.)[1]. Державний борг складається із заборгованості центрального уряду, регіональних та місцевих органів влади, а також боргів всіх корпорацій з державною участю, пропорційно частці держави в їх капіталі. Він складається із прямого державного й гарантованого державою боргів:

–прямий державний борг - це загальна сума безумовних боргових зобов'язань країни за отримані та непогашені на визначену дату кредити (позики), які з'являються в результаті державних запозичень;

–гарантований державою борг – це борг, що виникає в результаті прийнятих на себе державою гарантій за зобов'язаннями третіх осіб, або прийняті на себе державою зобов'язання третіх осіб[2].

Залежно від джерел, із яких здійснюються запозичення, державний борг може бути:

–**внутрішнім** – це заборгованість держави всім громадянам чи юридичним особам, які тримають внутрішні державні облігації;

– **зовнішнім** – це запозичення держави на зовнішньому ринку[3].

Для аналізу державного боргу України використаємо дані таблиці 1, де наведено структуру державного та гарантованого боргу за 2016 та 2017 роки.

Таблиця 1.

**Державний і гарантований державою борг України
за 2016- 2017 рр. (млн.грн.)**

	2016 рік		2017 рік		Відхилення (+; -)	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Державний борг	1929758	100%	2043027	100.0%	113269	105,9
• зовнішній	1240028	64.3%	1323285	64.8%	83257	106,7
• внутрішній	689730	35.7%	719742	35.2%	30012	104,4
Прямий державний борг	1650831	85.5%	1724717	84.4%	73886	104,5
• зовнішній	980185	50.7%	1025000	50.2%	44815	104,6
• внутрішній	670646	34.8%	699716	34.2%	29070	104,3
Гарантований державою борг	278927	14.5%	318309	15.6%	39382	114,1
• зовнішній	259843	13.6%	298284	14.6%	38441	114,8
• внутрішній	19084	0.9%	20025	1.0%	941	104,9

Загальний державний борг в Україні у 2016 році становив 1929758 млн. грн. більша частина якого є зовнішні запозичення, що становлять 64.3% від загальної суми богу, тобто 1650831 млн. грн., а також внутрішніх запозичень - 689730 млн. грн., які складають 35.7% усього боргу.

Прямий державний борг України у 2016 році склав 1650831 млн. грн. (85.5%), в тому числі: прямий зовнішній борг — 980185 млн. грн. (50.7%); прямий внутрішній борг — 670646 млн. грн. (34.8%).

Гарантований державою борг України у 2016 році скла 278927 млн. грн. (14.5%), в основному за рахунок гарантованого зовнішнішого боргу — 259843 млн. грн. (13.6%) та гарантованого внутрішнього боргу — 19084 млн. грн. (0.9%).

Загальний державний борг в Україні станом на 30.09.2017 становив 2043027 млн. грн. Державний зовнішній борг - 1323285 млн. грн. (64.8% від загальної суми державного боргу). Державний внутрішній борг - 719742 млн. грн. (35.2% від загальної суми державного боргу).

Прямий державний борг України на 30.09.2017 становив 1724717 млн. грн. (84.4%), в тому числі: прямий зовнішній борг — 1025000 млн.грн. (50.2%); прямий внутрішній борг — 699716 млн. грн. (34.2%).

Гарантований державою борг України на 30.09.2017 становив 318309 млн. грн. (15.6%), в тому числі: гарантований зовнішній борг — 298284 млн. грн. (14.6%); гарантований внутрішній борг — 20025 млн. грн. (1.0%).

Аналізуючи дані наведені в таблиці 1 можна зробити висновок, що сума державного боргу України станом на 30.09.2017 становла 2043027 млн. грн. , що на 5,9% більше від показника на кінець 2016 року. У 2017 році збільшення спостерігалось практично по всіх статтях державної заборгованості. Сума державного боргу збільшилася за рахунок зростання внутрішнього прямого боргу на 4.3%, зовнішнього прямого боргу – 4.6% та зростаня внутрішнього гарантованого боргу на 4.9% та зовнішнього гарантованого боргу – 4.8%.

Основну частину державного боргу як у 2016 році так і у 2017 році складає прямий державний борг. У 2016 році частка прямого державного боргу складає 85.5% від загального державного боргу, що на 1,1% більше порівняно з 2017 роком у якому вона становить 84.4% Найменшу частку державного боргу становить гарантований державою борг частка якого у 2016 році складає 14.5% а у 2017 - 15.6%, зокрема, внутрішні запозичення – 0.9% та 1.0% відповідно.

Подальше зростання державного боргу України може призвести до втрати економічної незалежності, вилучення з фінансового ринку коштів, які б могли бути використані на розвиток реального сектору, зменшення конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках, спад рівня життя населення.

Тому з метою зменшення державного боргу, удосконалення вітчизняної практики управління державним боргом та мінімізації його негативних фінансово – економічних наслідків доцільно провести такі заходи:

1. Укріплення валютного курсу гривні.
2. Складання бездефіцитного держбюджету.
3. Недопущення інфляції цін і тарифів за рахунок усіх факторів, що лежать на стороні держави: адміністративного їх підвищення, надлишкової грошової емісії, зловживань монополістів, обмежень імпорту товарів і послуг.
4. Стимулювання зростання внутрішніх банківських депозитів населення внаслідок стабілізації курсу гривні, скасування масового кредитного рефінансування банків з боку НБУ, зниження податку на проценти від депозитів.
5. Забезпечення керованого зростання внутрішнього платоспроможного попиту населення за рахунок раціонального підвищення мінімальної зарплати і пенсій та доступності для сімей споживчих банківських кредитів.
6. Управління держборгом, яке понижує поточні видатки, зменшення обсягів короткострокового державного боргу.
7. Стимулювання збільшення частки виробничих інвестицій у ВВП шляхом запровадження прискореної амортизації капіталу, спеціального кредитування фондово-біржових операцій та інноваційних підприємницьких проєктів, розробка публічних багатовекторних програм державного інвестування.
8. Недопущення витрат золотовалютних резервів на кредитування імпорту, крім витрат на укріплення обороноздатності України.

9. Стимулювання експорту українських товарів і послуг через застосування автоматичного повернення ПДВ, спеціальне державне кредитування і преміювання високотехнологічного експорту.

10. Досягнення профіцитного зовнішньоторгівельного балансу без застосування митних і немитних обмежень імпорту товарів і послуг.

11. Досягнення профіциту фінансового рахунку платіжного балансу без врахування приросту чи зменшення державного зовнішнього боргу.

Так ми перестанемо жити в боргах і продавати Україну частинами, забезпечимо збагачення нації та окремих сімей.

Література:

1. Бюджетний кодекс України (редакція від 01.11.2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
2. Державний та гарантований державою борг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/garantovani-derzhavoju-borg-ukraini>.
3. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/>.

Новосьолова А.С., студентка

*кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпровського національного університету ім. О. Гончара*

Федотова Т. А., к.е.н.,

*доцент кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпровського національного університету ім. О. Гончара*

ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ ТА МЕТОДИ ЇЇ РЕГУЛЮВАННЯ

Інфляція є одним з найважчих проявів макроекономічної нестабільності. У світі немає країни, яка б у другій половині ХХ в. тій чи іншій мірі не зазнала б втрат від інфляції. Гостра зараз проблема інфляції і для України.

Інфляція постає у вигляді довготривалого процесу, який проявляється у зростанні загального рівня цін. У результаті грошові агрегати знецінюються по відношенню до реальних активів. У цьому суть даного явища, яке залежить від багатьох факторів. Однак не всяка зміна цін на окремі товари, сукупного попиту або пропозиції обов'язково переростає в інфляцію або є нею.

З метою відображення різноманіття суті інфляції слід виділити наступні її визначення [1]:

- Інфляція - процес знецінення національної грошової одиниці, що, у свою чергу, викликає зростання цін.

- Інфляція - процес прихованого перерозподілу реальних доходів між економічними суб'єктами і їх накопичення.

- Інфляція - форма руху системи основних макроекономічних показників (обсягів виробництва, доходів, цін і грошей) до динамічної рівноваги економіки в цілому.

Основні причини виникнення інфляції, на наш погляд, полягають в наступному:

- Незбалансованість державних доходів і витрат. Ця незбалансованість виражається в дефіциті державного бюджету.

- Особливо інфляційно небезпечними є інвестиції у військовій галузі.

- Непродуктивне споживання національного доходу на військові цілі веде не тільки до втрати національного багатства, але й створює додатковий платоспроможний попит, що веде до зростання грошової маси без відповідного товарного покриття.

- Зростання «відкритості» економіки країни, втягування її в світогосподарські зв'язки, викликає небезпека «імпортованої» інфляції.

Чим вище рівень інфляції, тим зазвичай сильніше її дестабілізуючий вплив на економіку і негативні наслідки. Рівень інфляції відповідає темпу приросту індексу цін, вираженого у відсотках:

- при темпах зростання цін до 10% на рік відзначають помірну або повзучу інфляцію. Вона позиціонується як неминучий, позитивний процес, оскільки є

необхідною при зростанні економіки, відображаючи інвестиційну динаміку, науково-технічний прогрес, який знаходить вираз у розвитку нових технологій, випуск нових видів продукції і т.д.;

- при зростанні цін до 200% на рік - галопуючу, або «латинську». Під час такої інфляції періоди різкого зростання цін зазвичай чергуються з періодами їх відносної стабільності;

- при зростанні цін понад 200% (або від 50% на місяць згідно з критерієм Кейган) - гіперінфляцію. При подібному характері інфляції зміни цін можна спостерігати щодня.

Індекс інфляції в Україні на кінець 2016 року склав 102,3%, тобто можна вважати, що є вже більше помірної та стрімко йде до галопуючої [4].

Одним з найскладніших питань економічної політики є управління інфляцією. Способи управління нею неоднозначні, суперечливі за своїми наслідками.

Антиінфляційна політика - це комплекс заходів для державного регулювання економіки, спрямованих на боротьбу з інфляцією. У відповідь на взаємодію факторів інфляції попиту і інфляції витрат виробництва оформилися дві основні лінії антиінфляційної політики - дефляційна політика (або регулювання попиту) і політика доходів (або регулювання витрат). Крім того з'явився новий напрямок - конкурентна стимулювання виробництва (рис. 1).



Рис. 1. Методи антиінфляційного регулювання

Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік визначають завдання та показники діяльності Національного банку у середньостроковій перспективі для забезпечення стабільності грошової одиниці України та досягнення цілей, визначених Законом України "Про Національний банк України", і враховують тенденції та прогноз розвитку економіки, бюджетної сфери та грошово-кредитного ринку.

Пріоритетною метою грошово-кредитної політики є досягнення та підтримка цінової стабільності в державі, головним критерієм чого розглядається досягнення та підтримання в середньостроковій перспективі (від 3 до 5 років) низьких стабільних темпів інфляції, що вимірюються індексом споживчих цін у межах 3 – 5% на рік. Для досягнення пріоритетної мети вживатимуться заходи щодо стабілізації та збалансованого розвитку валютного ринку.

Постановою правління НБУ №44 від 30 травня 2017 року передбачається наступне:

1. Зняття обмежень для фізичних осіб на перекази іноземної валюти за поточними валютними неторговельними операціями.

Раніше існував ліміт 15 тис. грн. на один робочий день, крім обмеженого ряду випадків: оплати лікування або навчання за кордоном, виїзду на ПМЖ. Іншими словами, з 12 червня 2017 року, коли ця зміна вступить в силу, громадяни зможуть переказувати за кордон валюту без обмежень суми.

2. Можливість банку купувати іноземну валюту за дорученням його клієнта, навіть якщо на його рахунку є 100 тис. дол. або більше. Раніше, в разі перевищення цієї суми, це було заборонено. Клієнт повинен був виконувати зобов'язання в іноземній валюті за рахунок наявної у нього валюти.

3. Можливість банків змінювати іноземну валюту без обмежень по групах класифікатора іноземних валют і банківських металів. Раніше обмінні операції можна було проводити в межах однієї групи класифікатора [3].

На прогностичному горизонті покращення умов торгівлі та значні обсяги експорту продовольчих товарів внаслідок високого врожаю минулого року

будуть компенсовані подальшим відновленням попиту на імпортовані споживчі та інвестиційні товари. Дефіцит поточного рахунку залишиться на рівні 2016 року (3,5 млрд. дол. США в 2017 році та 3,4 млрд. дол. США у 2018 році) та буде покритий припливом капіталу за фінансовим рахунком. Це, а також отримання запланованих траншів за програмою співпраці України з Міжнародним валютним фондом, дасть змогу поповнити міжнародні резерви до 27,1 мільярда дол. США на кінець наступного року [3].

Ключовим припущенням цього прогнозу є подальша співпраця з МВФ, що залишається важливим джерелом поповнення міжнародних резервів країни, полегшує доступ до фінансування від інших міжнародних організацій, а також є індикатором прогресу в структурних реформах і, відповідно, інвестиційної привабливості країни.

Подальше накопичення резервів залишається важливим завданням для Національного банку та влади загалом, ураховуючи високі обсяги зовнішніх платежів з 2019 року.

Витоки інфляційних явищ коріняться в сформованих і постійно відтворюваних макроекономічних диспропорціях; у створеній в адміністративній економіці формі управління, що зумовлює модель ціноутворення, засіб прийняття інвестиційних та зовнішньоекономічних рішень; у специфічній моделі бюджетно-фінансової і кредитно-грошової політики.

Таким чином, глибинні причини інфляції знаходяться як у сфері обігу, так і в сфері виробництва і дуже часто обумовлюються економічними і політичними відносинами в країні, а її наслідки можуть виявлятися протягом багатьох десятиліть. Але важливо знати не те, яких наслідків може призвести інфляція, а те, як уникнути цих негативних наслідків. Саме тому розробка антиінфляційних програм ставати одним з найважливіших завдань держави.

Література:

1. Центр додаткової освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.elitarium.ru/2012/05/15/infljacija_vidy_metody_regulirovanija.html

2. Проект Національної стратегії розвитку освіти в Україні на 2012-2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mgu.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=655:-2012-2021-&catid=23&Itemid=89

3. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

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

Фоменко Ю.Р., студент

кафедри маркетинг та бізнес адміністрування

Приазовський державний технічний університет

Науковий керівник: Калінін О.В., к.е.н.,

доцент кафедри маркетинг та бізнес адміністрування

Приазовський державний технічний університет

КОРПОРАТИВНИЙ ІМІДЖ ЯК ОДИН З ІНСТРУМЕНТІВ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Становлення комерційних банків України збіглося із зростанням кризових явищ в економіці, які зумовлюють загалом їх слабкий фінансовий стан. Надійність комерційних банків викликає особливу занепокоєність акціонерів, вкладників, органів контролю, оскільки банківські банкрутства більше впливають на економіку, ніж банкрутства підприємств, оскільки пов'язані з залученням значних коштів у фізичних та юридичних осіб та їх перерозподіленням. Таким чином порушення в роботі банківської установи миттєво впливає на економічний стан всіх партнерів банку. Одним із головних факторів кризового стану банків зумовлений недостатньою увагою до формування позитивного іміджу як засобу забезпечення тривалого комерційного успіху.

У цьому зв'язку, фахівці і експерти вказують на нагальну потребу підвищення стратегічної і організаційної ролі банківського маркетингу. В основі сучасного банківського маркетингу - стратегія максимального задоволення потреб клієнтів, що, в свою чергу, призводить до істотного підвищення рентабельності діяльності банків, і, як наслідок, — їхнього рейтингу фінансової надійності та конкурентоздатності.

Стабільному комерційному успіху банку сприяє його позитивний корпоративний імідж, який підвищує конкурентоздатність банку за рахунок залучення споживачів і полегшення доступу до ресурсів (фінансових, інформаційних, людських, матеріальних), посилює ринкові позиції банку.

Корпоративний імідж комерційного банку формується для різних груп громадськості по-різному, оскільки бажане поведження цих груп щодо банку може різнитися. Інакше кажучи, той самий банк може по-різному сприйматися клієнтами, держструктурами, місцевою та міжнародною громадськістю. Для широкої національної громадськості кращою є цивільна позиція комерційного банку. Для партнерів важливі надійність і конструктивність. Крім того, існує уявлення персоналу про банківську установу та її керівництво.

Таким чином, можна зазначити, що комерційний банк має декілька видів іміджу: для кожної групи громадськості — свій. Синтез уявлень різних груп громадськості, створює більш загальне та змістовне уявлення про комерційний банк, створюючи його корпоративний імідж.

Імідж комерційного банку у клієнтів складають їх уявлення щодо унікальних характеристик, які, на їхню думку, мають продукти та послуги певного комерційного банку: якість, дизайн, сервісні послуги і система знижок, ціна, уявлення клієнтів про заявлену місію та стратегії банку, а також його фірмовий стиль.

Бізнес-імідж комерційного банку складається з уявлень партнерів. Як основні детермінанти бізнес-іміджу виступають: ділова репутація, дотримання етичних норм бізнесу, надійність, лояльність банку до партнерів, інформаційна відкритість, а також ділова відкритість банку, індикаторами якої є обсяг

продажів, відносна частка ринку, розмаїтість банківських продуктів і послуг, гнучкість цінової політики.

Соціальний імідж комерційного банку визначають уявлення широкої громадськості про соціальні цілі та ролі комерційного банку в економічному, соціальному та культурному житті суспільства. Соціальний імідж формується за допомогою інформування громадськості про соціальні аспекти діяльності комерційного банку, такі як спонсорство, меценатство, підтримка суспільних рухів, участь у вирішенні проблем екології, зайнятості, охорони здоров'я, сприяння конкретним особам.

Імідж комерційного банку для держструктур складають уявлення про банк представників регіональної адміністрації, виконавчої та законодавчої влади. Параметрами іміджу для держструктур є: значимість банківських продуктів і послуг для регіону, міра участі банку в регіональних соціальних програмах, виконання банком національних і регіональних законів, кількість наданих робочих місць для жителів регіону, відкритість комерційного банку до неформальних контактів.

Внутрішній імідж комерційного банку формують уявлення персоналу. Персонал при цьому розглядається не тільки як фактор конкурентоспроможності, одна з стрижневих груп громадськості, але і як важливе джерело інформації про комерційний банк для зовнішніх контактних аудиторій. Основними детермінантами внутрішнього іміджу є культура діяльності комерційного банку і соціально-психологічний клімат.

Корпоративний імідж виступає як один з інструментів досягнення стратегічних цілей комерційного банку, які торкаються основних сторін його діяльності та орієнтовані на перспективу. Формування позитивного іміджу вимагає цілеспрямованої систематичної роботи, пов'язаної з перетворенням реального іміджу комерційного банку в позитивний.

Розглянуто процес формування корпоративного іміджу комерційного банку, який передбачає таку послідовність дій:

- 1) Аналіз маркетингового оточення комерційного банку і виокремлення цільових (найбільш важливих для його діяльності) груп громадськості;
- 2) Формування набору найбільш істотних іміджу утворюючих факторів для кожної з цільових груп громадськості;
- 3) Розробка бажаного образу комерційного банку (з погляду встановлених стратегічних цілей) для кожної цільової групи громадськості;
- 4) Оцінка стану іміджу комерційного банку в кожній з цільових груп громадськості;
- 5) Розробка і реалізація плану заходів щодо формування позитивного іміджу комерційного банку у свідомості цільових груп;
- 6) Контроль результатів і коригування (за необхідністю) плану формування позитивного іміджу.

Оцінку корпоративного іміджу доцільно проводити за допомогою експертного опитування представників відповідних груп сприйняття і співробітників банку. Методи експертних оцінок в цьому випадку, як і для широкого кола інших не формалізуємих проблем у різних сферах людської діяльності, є ефективним і єдиним засобом їхнього вирішення.

Методика створення корпоративного іміджу банку побудована на припущенні, що імідж, як інструмент впливу на зовнішнє оточення, необхідно наближати до позитивного, збільшуючи тим самим «ринкову силу» банку. Таким чином, параметри, які характеризують стан корпоративного іміджу банку повинні відповідати позитивному іміджу.

Практичною основою даної стратегії виступають заходи щодо безпосередньої розробки позитивного багатоаспектного корпоративного іміджу. Такі дії в залежності від структурних напрямів корпоративного іміджу комерційного банку підрозділяються на 5 груп сприйняття.

Першою групою є клієнти, тобто прямі споживачі банківських послуг. Заходи щодо розробки позитивного іміджу у ній повинні бути найпродуктивнішими. Найчисленнішою групою є громадськість. Формування позитивного корпоративного іміджу банку серед держструктур можна досягти

завдяки налагодженню неформальних відносин із представниками влади через участь у політичному житті та підтримку політичних і суспільних рухів. Дуже важливим фактором продуктивної роботи комерційного банку є мікроклімат серед його робітників. Таким чином можна досягти покращення корпоративного духу колективу банку, що у свою чергу призведе до поліпшення внутрішнього іміджу.

Позитивними напрямками роботи у цьому питанні також є впровадження системи навчання персоналу з метою підвищення професійного та культурного розвитку своїх працівників та системи оцінки роботи персоналу на підставі прийнятих критеріїв з використанням заходів матеріального і морального стимулювання.

Для кожної групи рекомендовані заходи мають свої характерні особливості, але тільки комплекс заходів, щодо розробки позитивного корпоративного іміджу може дати необхідний задовільний результат, тому важливо підтримувати високий рівень позитивного іміджу серед усіх груп сприйняття, і за потреби, оперативно прийняти рішення, щодо підвищення якості заходів у тій чи іншій групі.

Таким чином, формування позитивного корпоративного іміджу банків сприятиме формуванню доброзичливого відношення громадськості і співробітників, що, в свою чергу, дозволить банку зайняти стійкі ринкові позиції, забезпечити постійне зростання обсягів продажу банківських продуктів і послуг та прибутку, та гарантує довгостроковий комерційний успіх.

Література:

1. Лютий І. О. Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / І. О. Лютий, О. О. Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.

2. Солодка О. О. Елементи технології маркетингового планування комерційного банку // *Efektivní nástroje moderních ved* — 2008, *Materiály IV mezinárodní vědecko-praktická conference, Díl 1, Eko-nomické vedy: Praha, Publishing House «Education and Science» s.r.o., 2008. — S. 8-10.*

З.Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А. М. Герасимовича. — К.: ІСНЕУ, 2005.

Чорненька О.Б., к.е.н.,

*доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Української академії друкарства*

Причун Н.І., магістрант

*кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і оподаткування
Української академії друкарства*

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

Виникнення дебіторської заборгованості є об'єктивним процесом в системі відносин між підприємством і його контрагентами. При цьому у міру зростання масштабів суспільного виробництва і ускладнення господарських зв'язків її розміри будуть, безумовно, збільшуватися, що вимагає особливої уваги до ефективності управління дебіторською заборгованістю.

Реалізація підприємством управлінських функцій по відношенню до дебіторської заборгованості обумовлює необхідність вирішення таких завдань, як дослідження її економічної природи, систематизації і класифікації видів і форм, а також факторів, що визначають її розмір і склад.

Першочерговим завданням є з'ясування суті дебіторської заборгованості. У цьому плані позиції бухгалтерів, аналітиків, фінансистів, юристів і економістів дещо розходяться, в силу різних підходів до розуміння даного явища.

З позиції бухгалтерського обліку дебітором є юридична або фізична особа, що має заборгованість перед даним підприємством. Найчіткіше, з точки зору теорії бухгалтерського обліку, суть дебіторської заборгованості представлено в

роботі Д. Стоуна, К. Хітчінга «Бухгалтерський облік і фінансовий аналіз», де даний вид заборгованості відповідно визначений як «рахунки до отримання» або «борги підприємству» [8]. Такої ж точки зору дотримуються і інші теоретики обліку [4,6].

Міжнародні стандарти фінансової звітності визначають дебіторську заборгованість як суму коштів, що має надійти підприємству або іншій особі від покупців або інших дебіторів [9]. Тобто головною її характеристикою і тут є боргові відносини.

Аналогічно розглядають зміст дебіторської заборгованості і фінансові аналітики [1,3]. «Дебіторська заборгованість відображає суму боргу підприємству з боку різних юридичних і фізичних осіб, що мають прями взаємовідносини з підприємством» [3].

Ширше природу дебіторської заборгованості розглядають сучасні національні стандарти бухгалтерського обліку. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» представляє собою суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. При цьому дебітори – юридичні і фізичні особи, які в результаті минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквіваленти або інші активи. Згідно П(С)БО, дебіторська заборгованість визначається активом, якщо її сума може бути достовірно визначена і існує вірогідність одержання майбутніх економічних вигод [7].

Фінансисти підкреслюють, що дебіторська заборгованість – це вкладення капіталу, актив балансу підприємства, важливий компонент оборотного капіталу, безвідсоткова позика покупця або замовника, в яку підприємство інвестує оборотний капітал [2,10]. Підприємство платить за товар замість клієнта у момент переходу права власності на товар під час укладання угоди купівлі-продажу. Дебіторська заборгованість є іммобілізацією оборотних коштів, тобто відволіканням грошових коштів з активного обороту, пов'язане з непрямыми втратами. Її виникнення пов'язане з формуванням негативних

грошових потоків, а повернення – позитивних. [5]. Як будь-який актив вона здатна приносити дохід.

Якщо виходити з того, що фінансові відносини пов'язані з формуванням, розподілом і використанням фондів грошових коштів, то дебіторська заборгованість – це фонд грошових коштів, тимчасово вилучених із обороту і таких, що підлягають поверненню у встановлені строки.

З юридичної позиції, дебіторська заборгованість є правом вимоги.

Якщо розглянути дане поняття з економічної точки зору, то дебіторську заборгованість розглядають як систему багатобічних економічних відносин з контрагентами з приводу виникнення відстрочки платежу за продані товари, надані послуги, виконані роботи, які пов'язані з об'єктивними умовами виробництва, реалізації і організації розрахунків, і метою яких є одержання певних економічних вигод.

Розглянуті підходи і виділені характеристики щодо дебіторської заборгованості не суперечать один одному, а лише відображають дане явище з різних сторін.

Література:

1. Анализ финансовой отчетности: [учеб. пособие] / [Бородин Е.И., Володина Н.В., Ефимова О.В. и др.]; под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. – [2-е изд.]. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. – 408 с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / Игорь Александрович Бланк. (2-е изд. перераб. и доп.). - К.: Ника-Центр, Т.1. – 2004. – 656 с.
3. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: [навч. посібник] / Р.О. Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
4. Кужельний М.В. Теорія бухгалтерського обліку: [підручник] / М.В. Кужельний, В.Г. Лінник. – К.: КНЕУ. – 2001. – 302 с.
5. Лігоненко Л.О. Управління грошовими потоками: навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, Г. В. Ситник. - К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2005. – 255 с.
6. Лучков О.І. Визначення оптимального розміру дебіторської заборгованості / О.І Лучков // Фінанси та кредит. – 2003. - № 1(19). – С.22-27.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237». Із змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. Стоун Д. Бухгалтерский учет и финансовый анализ: [подготовительный курс] / Д. Стоун, К. Хитчинг. – М.: Сирин. – 1998. – 280 с.

9. Ernst & Young. Применение МСФО 2009 / в 3-х частях, (4-е издание, переработанное и дополненное) = International GAAP ® 2009. – М.: «Альпина Паблишерз», 2009 – 3220 с.

10. Van Horn J. C. Financial Management and Policy / J. C. Van Horn. - Prentice Hall, 1995. – 556 p

Шевчик Л. А., студент

Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки

Науковий керівник: Мельник К. П., к. е. н., доцент

Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки

ДОДАТКОВИЙ КАПІТАЛ В ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ ПУБЛІЧНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Початок будь-якої господарської діяльності потребує формування власних пасивів, тобто формування власного капіталу. Одним із розділів власного капіталу є додатковий капітал. Додатковий капітал публічних акціонерних товариств є одним із власних джерел фінансування, поряд з статутним та резервним, що в сумі являють основний капітал підприємства. Додатковий капітал впливає на структуру власного капіталу, тому потребує детального дослідження. Величина власного капіталу є суттєвим показником для розрахунку стійкості, а також рентабельності та ліквідності суб'єкта господарювання. В свою чергу, правильність, своєчасність, оперативність та достовірність відображення операцій з капіталом в обліку та звітності є

трудомісткою частиною бухгалтерської практики.

Питанню розкриття інформації про додатковий капітал приділяли увагу наступні автори, як М.І. Вейцман, В.А. Дерій, О.А. Лаговська, Я.В. Лебедзевич, М. С. Пушкар та ін. Поряд з тим, більш детального дослідження потребують проблеми забезпечення виконання звітністю своїх функцій: надання повної, правдивої та достовірної інформації про господарську діяльність підприємства.

Додатковий капітал поділяють на такі складові: додатково вкладений капітал та інший додатковий капітал. Конкретно для акціонерних товариств інший додатковий капітал являє собою фінансові ресурси, які утворюються за рахунок дооцінки та індексації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів; вкладів засновників та учасників понад зареєстрованої суми статутного капіталу і без рішення про його збільшення та перереєстрацію; безкоштовне отримання будь-яких активів, не залежно від форми та способу його отримання. Додатково вкладений капітал є тією сумою, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість [1].

Додаткові внески, у тому числі грошові внески, здійснені шляхом зарахування зустрічних однорідних вимог за грошовими зобов'язаннями (крім прав вимоги за зобов'язаннями з виплати заробітної плати, а також за зобов'язаннями щодо сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) та іншими зобов'язаннями перед державним та місцевими бюджетами), є джерелом збільшення статутного капіталу акціонерного товариства. Водночас для зростання статутного капіталу служить додатковий капітал або його частина (крім банків і небанківських фінансових установ) та прибуток або його частина.

Шляхами збільшення статутного капіталу акціонерного товариства є:

- 1) підвищення номінальної вартості акцій;
- 2) розміщення додаткових акцій існуючої номінальної вартості [2].

Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства за рахунок спрямування до нього додаткового капіталу (його частини), прибутку (його

частини) здійснюється виключно шляхом підвищення номінальної вартості акцій. Збільшення статутного капіталу за рахунок додаткового капіталу (його частини), прибутку (його частини) може здійснюватися з поєднанням цих джерел.

Загальна сума додаткового капіталу (його частини) та/або прибутку (його частини), що направляється на збільшення статутного капіталу, повинна забезпечувати ціле значення у копійках номінальної вартості акції після завершення процедури збільшення статутного капіталу з урахуванням вимоги щодо мінімальної номінальної вартості акції.

Додатковий капітал у звітності відображається в Балансі (Звіті про фінансовий стан) в першому розділі пасиву «Власний капітал», в рядку 1410 «Додатковий капітал». Проте в НП(С)БО 1, яким затверджено поточну форму балансу №1, немає ні визначення цього поняття, ні вказівок щодо його заповнення. Тому, інформацію про те, як заповнити рядок 1410, беруть з багатьох чинних нормативних документів [3].

Згідно з п. 2.17 П(С)БО 25, у рядку «Додатковий капітал» балансу форми №1-м показують суми дооцінки необоротних активів, вартість безоплатно отриманих підприємством від інших юридичних і фізичних осіб необоротних активів та інші види додаткового капіталу.

Також, відповідно Інструкції №291, рахунок 42 «Додатковий капітал» призначено для узагальнення інформації про суми, на які вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість, а також про вартість необоротних активів, безоплатно отриманих підприємством від інших осіб, та інші види додаткового капіталу. Суми прибутку і збитків від реалізації акцій відображають на субрахунку 421 «Емісійний дохід». На ньому також показують витрати на випуск або придбання інструментів власного капіталу (простих акцій, часток та інших видів власного капіталу), згідно з п. 25 П(С)БО 13, а саме: витрати на оплату послуг сторонніх організацій за операціями, результатом яких є збільшення або зменшення величини власного капіталу підприємства[4].

Також на суму додаткового капіталу впливає проведення переоцінки. При ній необхідно обов'язково враховувати дані про попередні переоцінки та уцінки, сума дооцінки звітнього року в обліку відображається на збільшенні додаткового капіталу, уцінка – на витратах звітнього періоду. Усі операції з переоцінки основних засобів заносяться в інвентарні картки. Публічні акціонерні товариства, які тільки перейшли на міжнародні стандарти фінансової звітності, зобов'язані користуватися міжнародним стандартом фінансової звітності 1 «Перше застосування міжнародних стандартів фінансової звітності». Згідно з його позиціями попередні переоцінки та уцінки товариства на дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності повинні бути узгодженими.

Таким чином, формування додаткового капіталу в приватних та публічних акціонерних товариствах відбувається за рахунок різних чинників, і досить часто його відносять на збільшення статутного капіталу підприємства. Його обліковують на 42 рахунку бухгалтерського обліку. Проблема в тому, що законодавчо не прописано які саме суми мають бути відображені в рядку 1410 Балансу.

Отже додатковий капітал важлива складова власного капіталу, він відображає емісійні різниці, вартість безоплатно одержаних активів, внески засновників понад статутний капітал, накопичені курсові різниці. Достовірне відображення інформації на даною статтею у звітності є важливим для аналізу господарської діяльності підприємства, та забезпечення його стійкості.

Література:

1. Боднарчук А.В. Удосконалення бухгалтерського обліку додаткового капіталу для підвищення рівня його інформативності: [Електронний ресурс] / А.В. Боднарчук // Ефективна економіка. – 2013. – № 8. – Режим доступу: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2016/02/1-4-1-2014-26.pdf>

2. Закон України «Про затвердження Порядку збільшення (зменшення) статутного капіталу публічного або приватного акціонерного товариства» / Підпункт 1 пункту 2 глави 1 розділу II в редакції Рішення Національної комісії

з цінних паперів та фондового ринку № 950 від 27.09.2016.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996 – XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.

4. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 "Фінансові інструменти" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

Ящук М.М., студентка

економічного факультету

Львівський національний аграрний університет

Науковий керівник: Колодій А.В., к.е.н.,

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Львівський національний аграрний університет

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Одним із ключових завдань, які є актуальними – це проблеми пов'язані з державним боргом. Адже він впливає не тільки на фінансовий стан країни, а й на кожного громадянина України, який відчуває нестабільність економічної та соціальної безпеки країни. Додаткові кошти залучаються з метою економічного зростання та фінансувати інвестиції, що не забезпечуються внутрішніми нагромадженнями. Але не завжди залучення додаткових фінансових ресурсів є позитивним явищем для країни. Для того, щоб був позитивний результат потрібно ввести систему постійного моніторингу, яка б збирала, обробляла та аналізувала інформацію про процес оптимізації державного боргу. На мою думку, така система, дала можливість аналізувати оптимальні та критичні значення державного боргу, оцінити ризики та визначити рівень кредитоспроможності країни. Обґрунтувавши причини виникнення боргу можна застосувати інструменти активного управління боргом.

Серед вчених-економістів, які досліджували сутність державного боргу немає єдиної думки, щодо трактування цих питань. В. Федосов, С. Огородник та В. Суторміна вважають, що «державний борг – це сума заборгованості за випущеними й непогашеними внутрішніми позиками, а також сума фінансових зобов'язань країни, щодо іноземних кредиторів на певну дату» [2]. А. Панчук стверджує: «державний борг – це сума накопичених зобов'язань держави, враховуючи відсотки за користування позиченими коштами» [1].

Метою даного дослідження є здійснення періодизації етапів формування державного боргу України та дослідження його поточного стану.

Для того, щоб зрозуміти причини виникнення державного боргу потрібно розглянути етапи його розвитку, та причини, які зумовлювали його розвиток.

Перший період характеризується безсистемним характером зовнішніх запозичень. Після прийняття незалежності, виникло декілька чинників які зумовили фінансові запозичення: розірвання виробничих зв'язків через вихід України зі складу Радянського Союзу, введення власної грошової одиниці.

Другий період з 1995-2000рр. складається з декількох етапів:

- 1) 1995-1996рр – за рахунок казначейських векселів почали здійснюватись операції щодо фінансування дефіциту державного бюджету. Крім того в цей період вперше було прийнято рішення про випуск державних цінних паперів – облігацій внутрішньої державної позики, що дозволило відмовитися від кредитів Національного банку, які фактично були прихованою емісією.
- 2) 1997-1998рр – наслідком зовнішніх і внутрішніх запозичень стала світова фінансова криза, яка стала потрясінням для України і зумовила зростання боргу, який становив 610 млн. дол. США. Ці фінанси були направлені на покриття дефіциту бюджету та реалізацію державних програм.
- 3) друга половина 1998-2000 роки – на другу половину 1998 року припав термін погашення заборгованості, що зумовлювали загострення кризових явищ. В цей період Україна була на межі дефолту, але завдяки проведенню операцій із реструктуризації державного кредитку, вдалось уникнути жахливих наслідків.

Третій період тривав з 2001 по 2009рр. Лише з 2001 р. в управлінні

державним боргом розпочався перехід до проведення виваженої боргової політики, націленої на зменшення боргового навантаження на економіку держави. В 2001-2002 рр. Співвідношення державного боргу та ВВП утримувалось на рівні 29-31 %, порівняно з 48 % в 1999 р. На кінець 2004 р. воно зменшилося до 25 %. [3, с. 33].

У цьому періоді ми можемо спостерігати два етапи які мали зовсім протилежний напрямок розвитку державного боргу :

-Перший етап – з 2001 по 2007 рр. характеризувався виваженою діяльністю боргової політики держави , яка була спрямована на врегулювання і зменшення державного боргу. Україна здійснила шість суверенних випусків ОЗДП на зовнішніх ринках капіталу з метою фінансування державного бюджету з термінами обігу 5-12 років та дохідністю від 7,65% до 3,5% річних. Випуск Єврооблігацій України 2003 р. отримав нагороду «Кращий суверенний випуск року серед країн, що розвиваються» - одного з найавторитетніших світових ділових видань - журналу «Euromoney». Це дало змогу підвищити міжнародні рейтинги нашої держави. [4]

-Другий етап – 2008-2009 рр. можна назвати періодом загрози втрати боргової безпеки. В цей час значно зростає боргове навантаження, що може в перспективі істотно підвищити фінансові ризики й посилити депресивний тиск на всіх економічних агентів. Період характеризується економічною кризою, спричиненою політичною нестабільністю. [5, с. 196]

Четвертий період (2010-2014 рр.) характеризувався погіршенням ситуації в борговій політиці держави, це було спричинено заборгованістю попередніх років (2009-2010), які призвели до загрозової ситуації. Кожні нові запозичення були спрямовані на погашення попередніх, тому нові зовнішні борги фактично дорівнювали попереднім. Україна приходить до кардинального повороту в економічній політиці, в тому числі і в фінансово-економічній сфері, після зміни влади внаслідок трагічних подій зими 2014 року.

П'ятий період, з 2014 і по сьогоднішній час, був тяжким для боргової політики держави. При обвалі гривні, яка впала у 2014-2015 роках,

платоспроможність країни по валютних боргах значно погіршується. Розвиток економіки в Україні у 2014–2015 рр. показав різко виражені негативні тенденції (скорочення ВВП на 31,3 % у 2015 р. порівняно з 2013 р.; зниження золотовалютних резервів до 5,6 млрд. дол., стрімка девальвація гривні – 100 % у річному вираженні та ін.) [6]

За розрахунками МВФ, прогнозовані платежі до МВФ станом на 28 лютого 2017 року до 2031 року становитимуть \$12,29 млрд. При збереженні такої тенденції, Україна не зможе погашати борги, що призведе до некредитоспроможності та дефолту. За оцінками заступника голови НБУ Олега Чурія, без цього траншу МВФ Україна зазнала б дефолту вже у 2017 році.

Дієвим інструментом економічного зростання та альтернативою кредитам міжнародних фінансових організацій є прямі іноземні та внутрішні інвестиції. На відміну від кредиту у сумі \$1 млрд., інвестиції у тому ж обсязі сприятимуть відкриттю нових виробництв, створенню додаткових робочих місць (≈ 20000 у промисловості або ≈ 7142 – в АПК), а як результат – зростання продуктивності праці та економічний розвиток. [7]

Висновки. Для того, щоб раціонально використовувати фінансові запозичені резерви потрібно насамперед врегулювати співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням та внутрішніми і зовнішніми запозиченнями. Щоб вирішити проблеми державного боргу ми можемо використовувати аналогічні приклади інших країн, які мали схожі проблеми. Але проблеми кожної країни є унікальними і потрібно врахувати той факт, що західна практика базується на засадах досконалої конкуренції, передбачуваності темпу кругообігу капіталу, відповідності ціни грошей на боргових та інвестиційних ринках тощо. Але, все-таки, вивчення міжнародного досвіду врегулювання боргових проблем і аналіз ситуації з державною заборгованістю в Україні засвідчили, що існують шляхи виходу України з боргової кризи.

Література:

1. Панчук А. В. Державний кредит : конспект лекцій / А. В. Панчук ; Київський держ. торговельно-економічний ун-т. - К.: 1995. - 20 с.
2. Федосов В. М. Государственные финансы / Федосов В. М., Огородник С. Я., Сутормина В. М. – К. : Лыбидь, 1991. – 342 с.
3. Звіт «Створення фіскального простору для економічного зростання. Огляд державних фінансів України» від 14.09.2006 р. [Електронний ресурс]. - режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/pfr1_ukr.pdf.
4. Ярошевич Н.Б. Ретроспектива та перспектива управління державним боргом України / Н.Б. Ярошевич, І. А. Хайдукова // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. - Львів: РВВ НЛТУ України. - 2009. - Вип. 19.7. - С. 192-197.
5. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу України // Міністерство фінансів України: офіц. сайт. [Електронний ресурс] – режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanohoderzhavoiu-borhu-ukrainy_2016?category=borg&subcategory=statystichna-informacija-schodo-borgu
6. Офіційний сайт міністерства фінансів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua>.
7. Чи є альтернатива кредитам МВФ? Український інститут майбутнього . [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://uifuture.org/uk/post/trans-vid-mvf-kviten-2017-komentar-eksperta-196>

**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ
ТА УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ»**

Матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції

(м. Львів, 28 листопада 2017 р.)

Оргкомітет не завжди поділяє думку та погляди авторів.

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв,
цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Підписано до друку 20 грудня 2017 р.

Формат 60x84 1/16 Папір офсетний Друк офсетний

Замовлення ____ Тираж 100

Львівський інститут МАУП
79059 м. Львів, вул. Гетьмана Мазепи, 29