

НАУКОВА СПІЛЬНОТА

www.spilnota.net.ua

*Двадцять треті економіко-правові
дискусії*

ЕКОНОМІЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

21 грудня 2017 р.

**Матеріали міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції**

**Львів
2017**

Двадцять треті економіко-правові дискусії (економічне спрямування): матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. - Львів, 2017.- 118 с.

УДК 330 (063)
ББК 65я431

ISSN 2522-963X

В збірнику опубліковані доповіді з економічних та юридичних питань, які оприлюднені на сайті www.spilnota.net.ua.

Збірники матеріалів науково-практичних інтернет-конференцій включаються до наукометричної бази даних "PIHЦ/RSCI".

Адреса оргкомітету:
79016, м. Львів, а/с 1621
E-mail: spilnota.net.ua@ukr.net

Оргкомітет Наукової спільноти не завжди поділяє думку учасників. В збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірність несуть учасники, їх наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язкове.

ЕКОНОМІЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

Економіка, організація і управління підприємствами, галузями, комплексами



*Баландіна Ірина Сергіївна
кандидат економічних наук, кафедра
«Туризму і готельного господарства»
Харківський національний
університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків*

*Іванчук А.В.
студент групи МГРС2016-1,
факультету «Менеджмент»,
Харківський національний
університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків*

*Кітріш О.О.
студент групи ХарМГОТ2015-1з,
центру заочного навчання,
Харківський національний
університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків*

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ

Ненасичений український ринок готельних послуг є прекрасною можливістю для готельних операторів увійти на ринок і проводити політику розширення свого впливу в галузі. Створення готельного ланцюгу гарантує впізнаваність бренду, дозволяє створити єдиний план розвитку готелю, систему управління і звітності, програму навчання персоналу, стандарти обслуговування гостей [1]. Сьогодні на українському ринку можливо зустріти готельні ланцюги, що діють за різними формами об'єднання. За даними Держстатуправління України на індустрію туризму в нашій країні працюють близько 1500 готелів різної категорії і цінового рівня [2]. Це свідчить про те, що як готельна індустрія в цілому, так і готельні ланцюги в зокрема мають великий потенціал.

У якості основних характерних ознак готельних мереж можливо

виділити наступні:

- єдність стандартів обслуговування;
- єдність стилю (уніформа персоналу, інтер'єр, архітектура і т.п.);
- єдність позначень і зовнішньої інформації;
- номери мають стандартні зручності;
- обов'язкове надання послуг харчування;
- наявність можливостей з надання спеціалізованих послуг (конференц-зали, тренажерні зали, поля для заняття різними видами спорту та ін.);
- єдина гнучка система тарифів та наявність бонусних програм;
- єдині управління, маркетинг і служба комунікацій [3-5].

Саме всі ці характеристики готельних мереж зазвичай і є основними факторами, що призводять до появи постійних клієнтів, що в свою чергу забезпечується виконанням стандартних функцій операторів, до яких відносять:

- будівництво, яке реалізується у вигляді технічного супроводу на стадії будівництва або реконструкції у формі консультацій або керівництва будівельними роботами;
- комплектація, що здійснюється за рахунок повного супроводу на стадії комплектації готелю і постачання матеріалів та устаткування з єдиного центру та від виробників, що зменшує витрати;
- операційне управління здійснюється у формі адаптації під конкретний готель та впровадження прогресивних технологій і процедур відповідно до внутрішніх стандартів якості готельного оператора у наступних сферах: служба прийому і розміщення; хаускіпінг; управління номерним фондом; управління ресторанами і барами; служба безпеки готелю; інженерна служба; закупівлі та постачання; контроль за дотриманням стандартів у формі аудиту від оператора; впровадження системи автоматизованих систем управління для комплексної автоматизації всіх робочих процесів усередині готельної мережі (бронювання, розміщення та розрахунки, управління персоналом і статистикою, управління закупками, рухом кадрів, бухгалтерський облік) тощо;
- продажі та бронювання, що здійснюються за рахунок використання баз постійних корпоративних клієнтів мережі та пошуку нових клієнтів, автоматичне підключення до глобальної дистриб'юторської системи (Global Distribution System – GDS), що надають можливість бронювання в усьому світі, формування бонусних програм і програм лояльності ;
- реклама, що здійснюється за рахунок як реклами на національному ринку, так і міжнародному, використання єдиного Інтернет-сайту, видання каталогів, участь у спеціалізованих виставках та ін. [5];
- управління персоналом здійснюється у вигляді набору, навчання,

стажування, підвищення кваліфікації, мотивації персоналу та надання відповідних стандартів праці та посадових інструкцій. Це стосується персоналу всіх підрозділів готелів, що входять до мережі;

- організація роботи ресторанних підприємств на основі постачання продукції для всієї мережі (мінімізація витрат), надання єдиних стандартів обслуговування та ін.;

- фінансовий і бухгалтерський супровід та аудит;

- супровід ІТ-службою та ін.

На сьогодні виділяють декілька способів утворення готельних мереж: створення власних об'єктів, управління, франчайзінг [3, 5, 6, 7].

Найбільш розповсюдженим способом розвитку мережі є створення і відкриття власних об'єктів [3, 5]. Власні об'єкти можна будувати знову, зводячи їх від самого фундаменту, або реконструювати існуючу нерухомість, налаштовуючи її конфігурацію під обрані стандарти або потреби.

Нове будівництво є ідеальним з точки зору кінцевого результату: проектуючи і зводячи готель можливо гарантовано отримати бажаний результат. Реконструкція пов'язана з особливостями вже існуючої будівлі має переваги та недоліки.

Іншим методом побудови готельних мереж є управління [3, 5, 6, 7]. Управління готелями, якими не володіє власник мережі може приймати самі різні форми залежно від початкових кондицій і спрямувань тієї і іншої сторони. Управління може бути консалтинговим, маркетинговим, трастовим. Як одну з форм управління розглядають також і оренду. Головною характеристикою управління є той факт, що обидві сторони стають переважно рівноправними партнерами, від взаємних і злагоджених дій яких залежить і загальний кінцевий результат.

Управління в рівній мірі економічно вигідно обом сторонам, оскільки власник керованого готельного підприємства отримує істотний приріст маси виручки і операційної прибутку, а оператор (керуюче підприємство), завдяки особливостям формули розрахунку винагороди, стає фінансово зацікавленим в зростанні доходу і доходності керованого об'єкту. Структура ж співпраці по управлінню здійснюється приблизно наступним чином: власник готелю залишається власником нерухомості, юридичної особи, рахунків і усього готельного майна, а оператор через своїх менеджерів або підпорядкованих співробітників готелю управляє безпосередньо готельним бізнесом.

У більшості випадків оператор виступає тут і як комплексний консультант, супроводжуючи бізнес від самого початку, або налаштовуючи існуючі об'єкти під свої стандарти. Це, як і франчайзінг, також досить економічний шлях розширення бізнесу, він дозволяє зберегти значне число ресурсів і часу, забезпечуючи в той же час повний контроль виконання

стандартів і підтримку бренду на високому рівні. Також така співпраця дозволяє забезпечити абсолютно прогнозоване і адекватне сприйняття гостями будь-якого об'єкту мережі і повне ототожнення партнерського готелю, що знаходиться під управлінням, з власними готелями управляючої компанії.

Третім методом утворення мереж є франчайзинг [5], що є виключно технічним шляхом для побудови готельної мережі. Франчайзинг ґрунтується на сильному бренді і чіткому, прорахованому і працездатному комплексі технологій і стандартів, бізнес-процесів, зв'язків з постачальниками і все тим, що створює і формує модель готового бізнесу. Такий підхід можна застосувати, по суті, майже до будь-якого готельного об'єкту, що майже співпадає з вимогами оператора [8].

Утворення готельних ланцюгів грає важливу роль, воно дозволяє просувати на світовий ринок готельних послуг високі стандарти обслуговування з урахуванням споживчого попиту на певну якість розміщення в незалежності від місця знаходження конкретного готелю із ланцюга. Потенційний споживач готельних послуг, зустрівши готель відомої йому корпорації в чужій країні, відчуває себе майже як вдома, в звичній і комфортній обстановці [5].

Література:

1. Абрамова Л. С., Михайлова Е. И. Проблемы конкурентоспособности гостиничного хозяйства Украины // Вісник СевНТУ. – Серія: Економіка і фінанси. – 2010. – №109. – С.3-7.
2. Статистичний збірник „Про роботу готельного господарства” [Електронний ресурс]: – Режим доступу www.ukrstat.gov.ua .
3. Ордынський О. Гостиничные сети: история и способы построения [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bbconsulting.com.ua> .
4. Браймер Р. А. Основы управления в индустрии гостеприимства [Текст]/ Р. А. Браймер. – М. : Аспект Пресс, 1995. – 382 с.
5. Рябев А. А. Готельні та хостельні мережі: дослідження споживчого попиту / А. А. Рябев / Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – №2 (13) , том 1– 2016. – Харків: ХНАДУ, 2016 – С. 94-101.
6. Гостиничный и ресторанный бизнес – вся информация в одном месте [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://prohotelia.com.ua> .
7. ТНК в готельному господарстві [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://sdamzavas.net/1-10144.html> .
8. Взгляд на франшизу в гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: – Режим доступа <http://prohotelia.com.ua/2011/04/franchising-in-the-hospitality-industry/> .

*Зарічук Олександр Євгенович
аспірант, Вінницький національний
аграрний університет*

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА АКТИВІЗАЦІЇ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

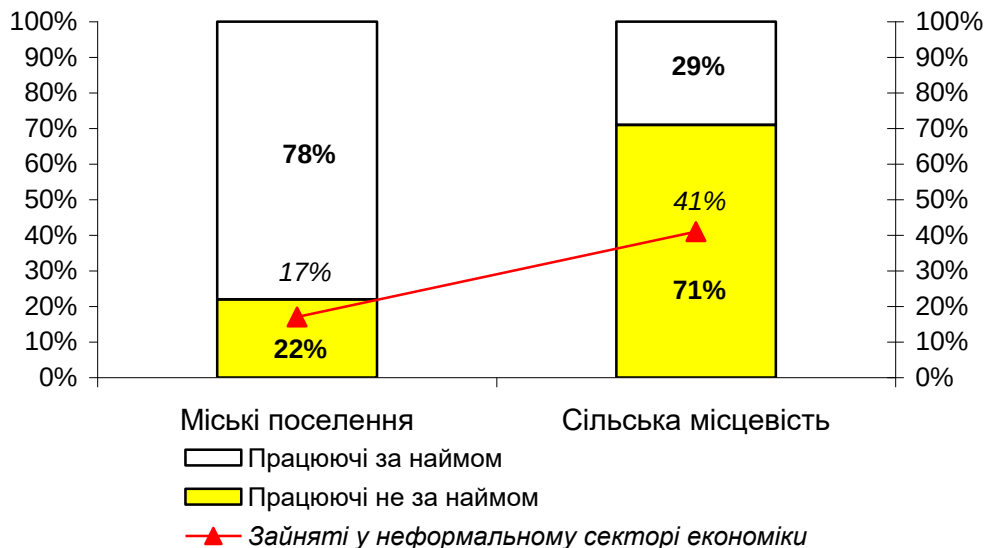
Досягнення сталого соціально-економічного розвитку сільських територій неможливе без створення належних умов для проживання сільських мешканців. Наразі житлове будівництво у сільській місцевості характеризується відсутністю усталених інституційних форм, які б забезпечували ефективну трансформацію ресурсів учасників ринку у відповідні капітальні інвестиції. Винятком є окремі сільські території, наближені до великих міст, які виконують роль спальних районів для городян та трансплантували певний набір організаційно-економічних механізмів стимулювання платоспроможного попиту для інвестування житлового будівництва. Решта ж сільської місцевості характеризується деінституційним станом економічних систем, які не забезпечують повноцінний розвиток ринку житла. Наслідком маємо обмежений потенціал залучення інвестицій у житлове будівництво у сільській місцевості, який реалізується, як правило, за рахунок виключно заощаджень населення, що суттєво скорочує відповідний платоспроможний попит на нове житло.

За твердженням І. Ажамана, "... одним із основних джерел інвестицій у житлове будівництво на селі залишаються доходи громадян, у тому числі, заробітна плата" [1, с.8]. На відміну від міст, роль таких поширених механізмів стимулювання платоспроможного попиту на житло як фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, розстрочка, інвестиційні угоди, державне фінансування та ін., є обмеженою. Фактично недоступною є сільська іпотека. Це пояснюється впливом наступних факторів:

- незадовільний рівень підтверджених доходів позичальників;
- низька концентрація платоспроможного попиту з боку потенційних позичальників;
- нижча ліквідність сільського предмету іпотеки у порівнянні з міським;
- складність якісної оцінки вартості предмету іпотеки;
- неврегульованість іпотеки майнових прав на майбутню нерухомість при фінансуванні будівництва власного житла індивідуальними домогосподарствами;

- відсутність достатньої мережі фінансових установ та банків-кредиторів.

При цьому, основною причиною, стримуючою інституційний та інфраструктурний розвиток ринків житла в сільській місцевості є низький підтверджений рівень доходів її мешканців.



Джерело: розраховано автором на основі [2]

Рис. 1. Питома вага працюючих, зайнятих у неформальному секторі економіки

Так, станом на початок 2017 року, 41% працюючого населення були зайняті у неформальному секторі економіки (у містах – 22%). З них 71% не працюють за наймом, а є само зайнятими особами (рис.1). Власні доходи вказаної категорії сільських мешканців, як правило, формуються в результаті виробництва та збуту власної сільськогосподарської продукції, що не дозволяє належним чином підтвердити платоспроможність потенційних позичальників та блокує поширення сільської іпотеки, тим самим суттєво обмежуючи платоспроможний попит на житло.

Разом з тим, за свідченнями Держкомстату, станом на початок 2017 року, питома вага сільських домогосподарств (6,6%), які оцінювали власні доходи як достатні та здійснювали заощадження, були вищою від аналогічної питомої ваги городян (6%) [3, с 13]. В той же час, 40,6% домогосподарств у сільській місцевості повідомили про бажання спрямувати додаткові кошти у придбання власного житла [3, с. 16]. Це свідчить про суттєвий інвестиційний потенціал з боку сільських домогосподарств у власне житлове будівництво. Завадою його реалізації є деніституційний стан у якому перебуває ринок будівництва житла у сільській місцевості.

Відповідно, актуалізується потреба формування такого інституційного середовища, яке дозволить трансформувати потенціал сільських домогосподарств до здійснення заощаджень у відповідні

інвестиції в житлове будівництво у відповідності до наявного попиту та з урахуванням зазначених особливостей формування доходів сільських мешканців. Найбільш доцільним та ефективним для досягнення вказаних цілей вважаємо використання механізму житлово-ощадних накопичень. Закрита самофінансуюча система будівельних заощаджень здатна абсорбувати відповідні заощадження та перетворити їх у джерело доступного іпотечного кредитування сільських мешканців, тим самим суттєво розширити платоспроможний попит на житло у сільській місцевості. Важливим при цьому є те, що сам механізм функціонування будівельних накопичень не передбачає наявності підтверджених доходів його учасниками, не потребує високої ліквідності предмету іпотеки, її оцінки та наявності значного попиту. Все це робить реалізацію системи будівельних заощаджень у сільській місцевості вигідною та доступною для її учасників, та слугує запорукою успішності реалізації вказаного механізму в якості ефективної інституції для трансформації інвестиційних ресурсів приватних домогосподарств у власне житлове будівництво у сільській місцевості.

Як свідчить світовий досвід, механізм будівельних заощаджень є відправною ланкою формування більш складного інституціонального середовища активізації житлового будівництва [4, с. 41]. Зважаючи на це, вважаємо, що саме інститут будівельних заощаджень має стати основою, навколо якої вибудовуватимуться подальші елементи дієвої інституціональної конструкції забезпечення активізації житлового будівництва у сільській місцевості в Україні.

Література:

1. Ажаман І.А. Стан і тенденції розвитку житлового будівництва в сільській місцевості України / І.А. Ажаман // Європейський вектор економічного розвитку. – 2013. - № 2(15). – С. 7-16.
2. Економічна активність населення України 2016 [Електронний ресурс] / І. В. Сенник // Державна служба статистики. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm.
3. Праця України у 2016 році. Статистичний збірник; відповідальна за випуск І. В. Сенник. – К.: Август Трейд, 2017. – 234с.
4. Горяева Е. А., Осмоловец С. С. История формирования и развития ссудно – сберегательных ипотечных институтов //ДНИ НАУКИ–2017. – 2017. – С. 37.

Науковий керівник: Вдовенко Лариса Олександрівна, доктор економічних наук, професор, Вінницький національний аграрний університет

*Камай Каріна Іванівна
студентка, Університет митної
справи та фінансів*

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕЖИМУ ПРАЦІ І ВІДПОЧИНКУ

Актуальність теми аргументується тим, що у процесі праці людина потребує періодичного короткочасного відпочинку для підтримки на певному рівні своєї працездатності. Потреба в такому відпочинку індивідуальна, вона залежить від здоров'я людини, її психофізіологічного стану, віку, тощо. Проте при організації спільної праці на підприємстві питання про внутрішньовиробничі перерви на відпочинок не може бути регламентованим, оскільки від цього залежать злагодженість виробничого процесу і витрати робочого часу.

Режим праці та відпочинку - це встановлені для кожного виду робіт порядок чергування та тривалості періодів роботи й відпочинку, які підтримують високу працездатність, зберігають здоров'я працюючих; він передбачає правильне чергування часу роботи з мікропаузами та перервами на відпочинок з урахуванням специфіки виробництва або виконуваних функцій [2].

Працездатність людини змінюється протягом доби. Найвища працездатність спостерігається в ранкові та денні години - з 8 до 12 та з 14 до 17 години відповідно. У період з 12 до 14 години, а також у вечірній час, як правило, працездатність дещо знижується, а у нічний час досягає свого мінімуму. З урахуванням цього встановлюється змінність роботи підприємств, початок та закінчення роботи у змінах, перерви на відпочинок та сон.[4]

Одне з основних питань установлення раціональних режимів праці й відпочинку - це виявлення принципів їх розробки. Таких принципів три:

- задоволення потреби виробництва ;
- забезпечення найбільшої працездатності людини ;
- комбінація суспільних і особистих інтересів. [3]

Ефективність регламентованих перерв на відпочинок залежить не тільки від їх точного дотримання, а й від умов, у яких відпочивають працівники. У приміщеннях для відпочинку необхідно підтримувати оптимальну температуру і освітлення, забезпечити їх вентиляцію та ізоляцію від генераторів шуму і вібрації.

Ефективність відпочинку великою мірою залежить і від його змісту. За змістом відпочинок може бути пасивним і активним.[1]

Пасивний відпочинок в позі сидячи або лежачи застосовується при важких фізичних роботах, а також роботах, пов'язаних з постійними переміщеннями або позою стоячи. Однак після пасивного відпочинку спостерігається дещо сповільнене впрацювання.

Більш ефективним є активний відпочинок, в основі якого лежить феномен Сеченова. Він забезпечує більш швидке відновлення працездатності. В процесі активного відпочинку навантаження з втомлених нервових центрів і органів переключається на бездіяльні або менш завантажені під час роботи. Активний відпочинок забезпечується зміною форм діяльності, впровадженням виробничої гімнастики.

Раціоналізація внутрішньо змінних режимів праці і відпочинку пов'язана також із застосуванням функціональної музики.

Функціональна - це музика, яка супроводжує процеси праці з метою підвищення або підтримання високого рівня працездатності.

З метою фізіологічного нормування трудових навантажень, зниження негативного впливу несприятливих умов праці, що викликають напругу серцево-судинної, дихальної та інших систем організму, на підприємствах треба впроваджувати раціональні режими праці та відпочинку.

Література:

1. Арон Є.І. Мікроелементне нормування та проектування праці / Є.І. Арон, Г.І. Калитич - Київ: Техніка, 1993.
3. Коршунов Ю.Н. Время труда и время отдыха. / Под ред. Шеломова Б.А. - М.: Юрист, 2002.
4. Рофе А. И. Организация и нормирование труда: учебник / А. И. Рофе. — М.: МИК, 2011.

Науковий керівник: Гірман А.П., доцент, Університет митної справи та фінансів

*Машлій Галина Богданівна
кандидат економічних наук,
Тернопільський національний
технічний університет імені Івана
Пулюя*

*Табас Людмила Богданівна
студентка, Тернопільський
національний технічний університет
імені Івана Пулюя*

ФУНКЦІОНУВАННЯ ВАЛЮТНОЇ БІРЖІ В УКРАЇНІ

Однією з найважливіших умов нормального функціонування ринкової економіки в будь-якій державі є побудова повноцінного валютного ринку та ефективної системи його регулювання. Одним з основних суб'єктів валютного ринку виступає валютна біржа, в нашій країні - це Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ). Валютною біржею є установа, в якій згідно чинного законодавства здійснюється регулярна та упорядкована торгівля іноземною валютою відповідно до існуючих попиту та пропозиції [1].

Історія Української міжбанківської валютної біржі розпочалася з липня 1992 року, коли в Україні лише закладалися основи функціонування валютного ринку. Через рік постановою №50 «Про Українську міжбанківську валютну біржу» Національний банк визначає основні засади існування УМВБ, як біржового майданчика, на якому створюються умови для торгів валютними цінностями. Засновниками біржі тоді стали 40 найбільших банків України, а згодом до числа акціонерів приєдналися нові учасники. УМВБ на даний час здійснює торгівлю ф'ючерсними контрактами на валюту, займає активну позицію щодо розвитку та впровадження на ринку нових фінансових інструментів, для чого активно співпрацює як з регулятивними органами, так і безпосередньо з учасниками фінансового та товарного ринків, а результатами такої співпраці мають стати, найближчим часом, нові інструменти торгівлі [2].

Слід зазначити, що становлення та розвиток системи валютного регулювання в нашій країні були досить складними. Провівши аналіз діяльності валютної біржі в Україні, можна виявити певні недоліки, виходячи з яких, і з урахуванням закордонного досвіду, доцільно запропонувати такі напрямки її реформування:

- прийняття спеціалізованого законодавства, яке регулювало б всі аспекти функціонування валютної біржі;

- надання на законодавчому рівні Українській міжбанкській валютній біржі більш вагомої ролі у встановленні офіційного курсу валют, що дуже важливо в кризові періоди та періоди фінансової нестабільності;
- створення та введення в дію інтернет-магазину для здійснення роздрібною та оптовою торгівлі валютою;
- спрощення на законодавчому рівні процедури доступу до складу членів валютної біржі, що дозволить суттєвим чином збільшити кількість учасників біржі, а, отже, дасть можливість забезпечити підвищення рівня ліквідності валюти;
- зростання економічної та інформаційної потужності валютної біржі, в тому числі шляхом надання можливості іноземним компаніям приймати участь у торгах валютою або ставати членами біржі.

Реалізація наведених вище заходів дозволить значною мірою підвищити ефективність функціонування валютної біржі в Україні та її роль в системі державного валютного регулювання.

Література:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1/За ред. С.В. Мочерного та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
2. УМВБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.uicgroup.com/uk/grupa-umvb/istoriya/>.
2. Берlach А.І., Берlach Н.А., Ілларіонов Ю.В. Організаційно-правові основи біржової діяльності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://in1.com.ua/book/13702/12500/>.
3. Господарське право / Л.А. Жук та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://adhdportal.com/book_797_chapter_11_2.2._Racionalizacija_rozpodilu_resursiv.html.

*Островська Ольга Василівна
студентка 6 курсу Національного
авіаційного університету*

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДП МА «БОРИСПІЛЬ»

Досліджено, що 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.

Визначено, що ефективність виробництва є складною економічною категорією, яка відображає дію об'єктивних економічних законів і висвітлює одну з найважливіших сторін суспільного виробництва - результативність. Вона є виразом мети суспільного виробництва. Забезпечення ефективної діяльності – першочергове практичне завдання для кожного промислового підприємства. Основні фактори підвищення ефективності виробництва - це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші. Серед основних шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства можна виділити два напрямки підвищення вище згаданих показників – організаційний, технологічний та ресурсний[1].

Проаналізовано основні фінансово-господарські показники діяльності ДП МА «Бориспіль» на основі звітів про фінансові результати та балансів за 2014-2016рр. Загальна сума активів збільшилася на 702974 тис. грн. або на 1,14% . Це збільшення відбулося за рахунок збільшення оборотних активів. У той час зменшилася сума основних засобів (в абсолютному вимірюванні – на 248329 тис. грн.) за рахунок їх використання та зношення. Збільшилась сума виробничих запасів на 37,99% . Відбулося збільшення суми дебіторської заборгованості (на 164422 тис. грн. в абсолютному вимірюванні). До 27,40% зріс додатковий капітал, що є хорошою тенденцією, оскільки додатковий капітал можна використовувати на покриття балансових збитків. коефіцієнт абсолютної ліквідності станом на 31.12.2016 року становив 0,493, що свідчить про достатність грошових коштів та їх еквівалентів для негайного покриття короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2016р. збільшився у порівнянні з попередніми роками, що є позитивною тенденцією і говорить про високу здатність підприємства вчасно погасити свої короткострокові зобов'язання з допомогою високоліквідних активів. Коефіцієнт фінансової стійкості відповідає нормативним значенням і показує високу здатність оперативно реагувати на зовнішні та внутрішні стреси без зниження фінансового та виробничого потенціалу підприємства. Показники рентабельності показують чітке зростання прибутку[2].

Таким чином, для підвищення ефективності діяльності підприємству необхідно чітко дотримуватися хабової концепції розвитку аеропорту, яка передбачає реалізацію інфраструктурних проектів, корпоративне навчання, впровадження нових послуг та ін., щоб забезпечити обслуговування потрібного пасажиропотоку.

Література:

1. Позняк С.В. Забезпечення конкурентних переваг вітчизняних підприємств на міжнародному ринку [Електронний ресурс]/ С.В. Позняк // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4615>.
2. Фінансова звітність ДП «МА «Бориспіль» за 2013-2016рр. Інформаційний ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/96314/165/tem>.

*Павленко Лілія Анатоліївна
студентка Державного вищого
навчального закладу Придніпровська
державна академія будівництва та
архітектури*

МАРКЕТИНГОВЕ ТА ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ БІЗНЕСІВ ФІРМИ

Актуальною проблемою розвитку економіки України на сучасному етапі є підвищення ефективності суспільного виробництва шляхом випуску конкурентоспроможної продукції на базі науково-технічних інновацій, що зумовлює необхідність посилення стратегічного напрямку діяльності підприємств. Надзвичайно важливе місце в стратегічній діяльності підприємства посідає його маркетингова стратегія, яка формує ринкові стратегічні орієнтири, а також фінансова стратегія, яка забезпечує ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства.

Основне завдання стратегічного управління портфелем бізнесу - оцінити становище і перспективи кожного стратегічного господарського підрозділу у складі портфеля бізнесу фірми. Управління портфелем бізнесів є особливо актуальним при прийнятті наступних управлінських рішень: розподіл ресурсів між бізнесами, постановка цілей бізнес-одиницям в межах корпоративної стратегії, пошук сторонніх компаній для поглинання і вибір власних підрозділів для продажу. Формування оптимального бізнес-портфеля та його структури є основою стратегії компанії. Складність цієї задачі пов'язана з тим, що часто критерії оптимізації суперечать один одному (наприклад, збільшення прибутку – зниження ризику). Тому формування бізнес-портфелю доцільно проводити за принципом збалансованості, що передбачає знаходження балансу між різними цілями організації [1, с.123].

До таких критеріїв збалансованості портфелю бізнесів зокрема відносять: структуру попиту та пропозиції на продукцію, що входить в

портфель; структуру ресурсного забезпечення; відповідність цілей окремих складових портфеля цілям організації в цілому [2, с.163].

З фінансової точки зору, оптимальний портфель бізнесів має забезпечувати бажане для компанії співвідношення ризику та доходності (оптимальна доходність при прийнятному рівні ризику або оптимальний рівень ризику при відповідній йому доходності). З маркетингової точки зору, портфель бізнесів має відповідати асортиментній політиці та включати бізнеси на різних стадіях життєвого циклу. Тобто збалансований портфель має бути диверсифікованим за різними критеріями.

Сьогодні в Україні стратегічне планування вже отримало належну оцінку, керівники визнають важливу роль професійного управління програмами та портфелями бізнесів, починаючи з визначення стратегії розвитку та закінчуючи реалізацією окремих проектів.

Проте, розповсюдженою помилкою є те, що багато хто не звертає уваги на чітку відповідність портфеля стратегії розвитку організації. Отже, проведення портфельного аналізу дозволить узгодити бізнес стратегії різних господарських підрозділів підприємства, забезпечити при цьому рівновагу їх розвитку, оптимально розподілити ресурси між стратегічними підрозділами й обґрунтувати напрямки реструктуризації підприємства.

Перевагою формування стратегічного портфелю є можливість логічного структурування та наочного представлення стратегічних проблем організації, застосовність в якості основи для генерування стратегій, відносна простота представлення результатів, акцент на якісні сторони аналізу.

Література:

1. Андреева О.Д. Технология бизнеса: маркетинг: Учеб. пособие по курсу «Маркетинг». - М.: Инфра М, 2010. - 224с.
2. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств. Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2010. — 347 с.

Науковий керівник: Галушко Олена Ігорівна, старший викладач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

*Пчелинська Ганна Володимирівна
старший викладач кафедри обліку і
оподаткування, Східноукраїнського
національного університету імені
Володимира Даля*

ВИБІР АЛЬТЕРНАТИВ В ОЦІНЦІ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Управління витратами, як один із важливих напрямів у менеджменті підприємства, органічно пов'язане з управлінням процесами формування і використання активів, капіталу.

Результати проведеного автором дослідження діючого законодавства дозволили виявити варіативні параметри, методи оцінки ресурсів підприємства та джерел їх формування, які впливають на момент визнання та суму витрат. Виконання умов економічної доцільності у виборі альтернатив оцінки витрат потребує, зокрема визначення процедур їх вибору «з урахуванням розглянутих загальних умов і чинників вибору» [1, с. 111], що обумовлює мету дослідження.

На думку автора, вибір варіативних параметрів оцінки активів та зобов'язань, що впливають на витрати підприємства, доцільно проводити в наступній послідовності:

1. Виявлення характерних для підприємства багатоваріантних параметрів та методів оцінки активів, зобов'язань.

Окремі умови, що зумовлюють вибір вказаних альтернатив, можуть бути не характерні специфіці діяльності підприємства на даний час, але їх дослідження може бути релевантною інформацією для прийняття управлінських рішень у майбутньому, що потребує використання прогнозних показників економічного середовища діяльності підприємства.

2. Аналіз потреби визначення показників суттєвості.

Застосування на практиці окремих обраних варіантів параметрів оцінки активів, при використанні яких формуються витрати підприємства, потребує визначення показників суттєвості. Результати проведеного автором дослідження виявили, що майже 50% з якісних ознак суттєвості не мають визначеного та рекомендованого законодавством значення кількісного критерію, оскільки на поріг суттєвості окремого суб'єкту господарювання впливає значна кількість зовнішніх та внутрішніх чинників, пов'язаних зі специфікою їх діяльності.

3. Аналіз впливу обраних альтернативних параметрів та методів оцінки ресурсів та джерел їх формування на витрати підприємства.

Здійснюється аналіз впливу обраних альтернатив на суму, структуру релевантних витрат підприємства.

4. Аналіз впливу релевантних витрат на фінансові показники діяльності підприємства.

Вибір альтернативних параметрів та методів оцінки ресурсів та джерел їх формування впливає не лише на витрати підприємства та їх ефективність, а також одночасно на оцінку активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансові результати діяльності. Тому для прийняття адекватного управлінського рішення щодо вибору альтернатив оцінки витрат доцільно проводити диференціальний аналіз ефективності використання активів, фінансового стану підприємства, показників CVR – аналізу, рівня ефекту фінансового важелю тощо.

5. Розробка економіко-математичної моделі комплексного аналізу ефективності управління альтернативними витратами.

На даному етапі доцільно використовувати раніш визначенні індикатори управління витратами [2, с. 42]

6. Прийняття управлінського рішення щодо вибору альтернативних параметрів та методів оцінки активів, зобов'язань, які впливають на витрати підприємства.

Прийняття управлінського рішення в даному напрямі повинно базуватися на аналізі досягнення рівня індикаторів управління витратами згідно стратегічним цілям фінансової політики підприємства.

7. Затвердження та впровадження обраних альтернатив.

Обрані та затверджені у внутрішніх нормативних документах підприємства, зокрема в обліковій політиці, альтернативні параметри та методи оцінки активів, зобов'язань, які впливають на витрати, використовуються на умовно-постійній основі. Їх зміна може здійснюватися лише при зміні статуту підприємства, діючого законодавства та за умови забезпечення більш достовірнішого відображення витрат у фінансовій звітності [3].

8. Моніторинг змін законодавства.

9. Корегування параметрів, методів оцінки в наслідок змін законодавства; плануванні подій, операцій в процесі діяльності, які відрізняються за змістом від попередніх та / або не відбувалися раніше [3].

Таким чином, запропонована послідовність вибору варіативних параметрів оцінки активів та зобов'язань, що впливають на витрати підприємства, дозволить підвищити ефективність управління ними.

Література:

1. Козаченко Г. В. Управління затратами підприємства : монографія /Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Г. А. Макухін. – К. : Либра, 2007. – 320 с.
2. Курило О.Б. Сутність, принципи та механізм структурування витрат промислових підприємств / О.Б. Курило // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: «Менеджмент та

підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку».— Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. — №767. — С. 39 – 44.

3. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [Електронний ресурс]: наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013р. №635. — Режим доступу: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293536.

*Рогов В'ячеслав Георгійович
викладач, Національний університет
кораблебудування імені адмірала
Макарова*

ІНТЕГРАЦІЯ ЯК СТИМУЛ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СУДНОБУДУВАННЯ

У теперішній час суднобудівні підприємства України через відсутність замовлень здебільшого віддають перевагу стратегії диверсифікації, що передбачає розширення діяльності завдяки випуску нової, не пов'язаної з основним виробничим напрямком, продукції. На нашу думку, більш ефективною для суднобудування є стратегія інтеграції, що передбачає формування інтегрованих корпоративних структур – груп юридично або господарсько самостійних підприємств, які здійснюють спільну діяльність шляхом об'єднання активів або договірних відносин для досягнення спільних цілей. У такому разі може виникнути синергетичний ефект завдяки економії, обумовленої масштабами діяльності, комбінування взаємодоповнюючих ресурсів, фінансової економії за рахунок зниження трансакційних витрат, зростання ринкової потужності через зниження конкуренції, взаємодоповнюваності в області науково-дослідних та науково-конструкторських робіт [1].

Передусім, актуальним для суднобудівних підприємств є створення вертикально-інтегрованих структур, що поєднують у єдину систему процеси виробництва аграрної та/або промислової продукції, суднобудування та морських вантажних перевезень з метою економії на витратах виробництва на базі впровадження нових технологій [2]. Зацікавленими у будівництві флоту і вертикальній інтеграції з підприємствами суднобудування можуть стати компанії-експортери, для яких бажаним є контроль всіх логістичних ланцюгів, починаючи від транспортування вантажів територією України, перевалкою вантажів у вітчизняних портах і доставкою їх в порт призначення. Яскравим прикладом є ТОВ СП «Нібулон», що в 2009 р. оголосило про початок

комплексного інвестиційного проекту, складовою якого є будівництво власного флоту з 57 самохідних та несамохідних суден (у тому числі 14 буксирів) загальним дедвейтом 200 тис тонн. У серпні 2012 р. товариство придбало основні фонди та майновий комплекс Миколаївського суднобудівного заводу «Лиман», який отримав нову назву «Суднобудівний судноремонтний завод «Нібулон» [3].

Іншим варіантом вертикальної інтеграції, що може стати у нагоді при переході на корпусне суднобудування і реалізацію офшорних замовлень, є входження суднобудівних підприємств України до складу «повнокомплектних» компаній. Наприклад, у 2013 р. керченський АТ «Суднобудівний завод «Залів» купив у норвезької Bergen Group ASA верфі Fosen і BMV та уклав кредитний договір на 40 млн. доларів для спорудження насичених корпусів на існуючих потужностях компанії [4]. Окрім того, зазначену стратегію свого часу реалізовував суднобудівний завод «Океан», коли входив до складу суднобудівної корпорації «Вадан Ярде».

Ще одним шляхом розвитку підприємств суднобудування вважаємо їхню тісну горизонтальну інтеграцію. Так, Smart Maritime Group, до якого входять ПАТ «Херсонський суднобудівний завод» та ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод», у 2016 р. отримав 45 447 тис. грн. чистого прибутку, що на 36 945 тис. грн. більше, ніж у 2015 р. Учасники подібних об'єднань мають можливість розвивати свої ключові компетенції на принципах взаємовигідного співробітництва, розподіляючи роботи за реалізованими проектами, використовуючи аутсорсинг і субконтрактинг, домагаючись чіткого виконання контрактних зобов'язань. Спільна реалізація маркетингових функцій шляхом створення єдиної інформаційно-аналітичної бази проектів, замовлень та інших даних здатні призвести до зменшення транзакційних витрат і зростання кількості потенційних клієнтів [5].

Іноді вертикальна та горизонтальна інтеграція суднобудівних підприємств відбуваються одночасно. Зокрема, до 2014 р. ПАТ «Суднобудівний завод «Залів» і ПрАТ «Київський суднобудівно-судноремонтний завод» успішно працювали у складі фінансово-промислової групи «Фінанси і кредит». Проте анексія Криму Російською Федерацією призвела до втрати українськими власниками контролю над керченським заводом і завдала ФПГ серйозного удару.

Ефективність інтеграції в суднобудуванні доцільно оцінювати за допомогою визначення вартості групи підприємств. Визначальною стає величина виробленої кожним підприємством доданої вартості. Наприклад, ТОВ СП «Нібулон» має можливість компенсувати частину збитків від суднобудування за рахунок роботи терміналу та використовувати

суднобудівний завод як важіль зменшення витрат сільськогосподарських складових підприємства, у тому числі при переході на CIF.

Формування інтегрованих корпоративних структур забезпечує наступні переваги у сфері інноваційного розвитку [6]:

1) з урахуванням того, що суднобудівні ринки унікальних продуктів, технологій, інформації тощо є закритими, доступ до них можуть отримати лише підприємства, які здатні реалізувати на практиці відповідну взаємодію з власниками таких ресурсів;

2) більшість інноваційних продуктів є результатом численних коригувань на різних стадіях інноваційного процесу, в який залучені різні учасники інтегрованих корпоративних структур;

3) інтеграція у великі корпоративні структури сприяє прискореному оновленню продукції, оскільки розробка нових комплектуючих ведеться паралельно з відповідними діями головного підприємства, що випускає кінцеву продукцію;

4) інтегровані корпоративні структури дозволяють гарантувати відносно стійкий попит на нову продукцію;

5) більша орієнтація на максимально повне задоволення потреб конкретного замовника.

Висновки. Інтеграційні утворення надають підприємствам суднобудування можливості зниження виробничих і транзакційних витрат, прискореного оновлення виробничих потужностей, концентрації ресурсів для виконання великих замовлень. Окрім того, збільшуються шанси розробки перспективних науково-дослідних проектів, проникнення на ринки, що мають вхідні бар'єри та заповнення нових ринкових ніш.

Література:

1. Єфімова Г. В. Вертикально-інтеграційні утворення як перспектива розвитку суднобудування України. – Технології та методи піднесення економіки України: Матеріали Всеукраїнських наукових економічних читань з міжнародною участю. – Миколаїв: НУК, 2014. – С. 5-7.
2. Орлова Е.А. Организационно-экономический механизм формирования корпоративных образований в судостроительно-судоремонтном комплексе / Е.А.Орлова. – [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://dis.podelise.ru/text/index-3700.html?page=2>.
3. Пріоритети розвитку морегосподарського комплексу України в умовах глобалізації: аналітична доповідь / А. О. Филипенко, В. В. Баришнікова; за ред. А. О. Филипенка; Регіон. філіал нац. ін-ту стратегічн. досліджень у м. Одесі. - Одеса : Фенікс, 2013. — С. 17.
4. Гардус М. Чому український бізнес будує кораблі за кордоном? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/22/41763.html>.

5. Набиев Р. А., Первицкая Т. В. Возможности интеграции системы бизнес-процессов судостроительных предприятий [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnost-i-integratsii-sistemy-biznes-protsessov-sudostroitelnyh-predpriyatiy>.
6. Єфімова Г. В. Стратегічне планування системної реструктуризації підприємств суднобудування. – Збірник наукових праць НУК 2 (2015). – Миколаїв: НУК, 2015. – С. 112-120.

Науковий керівник: Єфімова Ганна Вікторівна, доктор економічних наук, професор, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

*Рябєв Антон Анатолійович
старший викладач, кафедра «Туризму
і готельного господарства»,
Харківський національний
університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків*

*Герасименко Юлія Львівна
студентка групи МТУР-2016,
факультету «Менеджмент»,
Харківський національний
університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків*

*Кобзар Євгеній Олександрович
студент групи МТУР-2016,
факультету «Менеджмент»,
Харківський національний
університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків*

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ТУРИСТСЬКО-ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В реальних умовах української дійсності проблема розвитку туризму та засобів розміщення сконцентрувала в собі масу протиріч. З одного боку, країна багата рекреаційними ресурсами, інтелектуальним потенціалом, історичними об'єктами, багатогалузевою системою промислових підприємств, толерантністю і культурою нації. І це робить її

захоплюючою для внутрішнього і зовнішнього туризму. З іншого – складна політична ситуація, корумпована система влади, кризові явища в економіці, неякісна і ненадійна транспортна система, вади правосуддя, високий рівень криміналу – інтегрально виступають в якості потужного бар'єрного комплексу для розвитку сфери послуг, в т. ч. в галузях туризму та готельного господарства. [1, 2]. У сформованій ситуації для подолання бар'єрів і зняття гострих протиріч в розвитку туристично-готельного комплексу України готових рецептів немає, як немає і можливості простого, адекватного способу перенесення зарубіжного досвіду на нашу територію. Швидше за все, треба шукати свою модель і свої механізми запуску і активації процесу розвитку цього особливого сектора в нашому соціумі, в економіці і в діловій організації в цілому, орієнтуючи на більш комплексний національний проект: «туризм – готельне господарство – інфраструктура – інвестиції». Насправді цей зв'язок не повно виражає ключові точки взаємозв'язку в цій сфері послуг, але він показує, що при ізольованому, поетапному розгляді істотних вузлів комплексної проблеми, та ще з урахуванням оцінки несприятливої ситуації в соціумі, політиці, економіці та управлінні, отримати обнадійливі відповіді на питання «що робити» і прийняти якісні рішення щодо стратегії розвитку розглянутої сфери послуг не представляється можливим [3].

Безумовно, бізнес-практика сьогодення сама робить свої оцінки і постійно знаходить рішення. Турагенства, готельєри, керівники бізнес-структур, чиновники – повсякденно підтримують галузь в активному стані, знаходять інвестиційні кошти, вводять інновації і поелементно змінюють правила гри. Але для розвитку галузі цього виявляється замало: потрібні серйозні реформаційні кроки, а до них – реальне і повноцінне ресурсне забезпечення. У буденному (загальному) розумінні терміна «забезпечення» найчастіше вкладається сенс «припливу інвестицій» в потрібному обсязі. Навряд з цим слід сперечатися. Але, на наш погляд, в поняття «забезпечення» необхідно включати більш широкий спектр ресурсів і можливостей. Висловимо впевненість, що реальні реформи, перш за все, потребують чіткого бачення і розуміння головних проблем в туристсько-готельній сфері діяльності, в оцінці закономірностей розвитку і ситуаційних особливостей, розробці й обґрунтуванні сценаріїв розвитку, у формуванні механізмів управління процесом розвитку туристично-готельного комплексу (ТГК). І ця сторона трансформації ТГК в новий стан – це середовище наукової теорії та науково підтвердженої практики організації бізнесу і вирішення завдань стратегії розвитку цієї сфери послуг. У ключі нашого більш широкого розуміння терміна «забезпечення», як ресурсної бази інноваційних перетворень – це і є наукова складова забезпечення реформ.

Науковий підхід до управління розвитком ТГК має спиратися на такі базові положення:

- специфіка галузі;
- ситуаційний стан, в т. ч. на регіональному рівні;
- фактори впливу на розвиток;
- стратегія;
- організаційно-економічний механізм управління розвитком, в т. ч. з використанням нових організаційних форм (зокрема, кластерів).

Оскільки функціональна специфіка ТГК та його економічний стан в існуючих умовах описані в науковій літературі досить докладно [2, 4, 5, 6], зупинимося на факторах впливу (табл. 1).

Таблиця 1 – Фактори впливу на розвиток ТГК

№	Фактори впливу	Характеристики і особливості	Регуляторні заходи	Примітки
I	Рекреаційна група	Ландшафт Екологічний стан Клімат Природні ресурси	Регіональні програми розвитку туризму, (СКУ, готельного господарства) оцінка рекреаційного потенціалу	Потрібно створити механізм управління програмами
II	Економічна група	Витрати Прибутковість Потреби у інвестиціях Фінансовий стан Специфіка бізнесу	Економічні нормативи Наявність і доступність економічної інформації Економічна безпека	Статистичні дані недостатні для вирішення проблем Кластерні організаційні форми
III	Маркетингова група	Попит Платоспроможність Стан ринку Ціни	Механізм ринку Відкритість даних Підвищення рівня доходів населення	Рекомендуємо створення цільової інфраструктури ТГК (за регіонами) Створення нової інформаційної системи

IV	Інфраструктурна група	Дороги і транспорт МСБ Кластери Стан комунікацій Розвиток системи розваг Страхування	Оцінка стану інфраструктури Впровадження інновацій у сферу послуг Бенчмаркінг з іноземними об'єктами	Використовувати зарубіжний досвід розвитку інфраструктури Сценарні моделі розвитку ТГК
V	Група ситуаційних ризиків	Політична система Корупція Правовий захист бізнесу Рівень соціальної напруги в суспільстві	Рейтингові оцінки механізми і прецеденти вирішення конфліктів Підвищення рівня самоврядування та бізнес-відповідальності	Вимагає розвитку громадський рух «надійна система туризму» Посилення фактора «Соціальна відповідальність влади і бізнесу»

Наведені в табл. 1 характеристики і особливості факторів впливу на розвиток ТГК ми розглядаємо як систему, всередині якої є свій механізм взаємодії. Фактори розбиті на 5 груп. Підкреслимо, що перша група (рекреаційні фактори) найбільше відображає регіональні особливості, а п'ята група – великі ризики, що стратегія розвитку ТГК повинна враховувати, при тому, що впливати на них вона не може. Три інші групи (економічні, маркетингові та інфраструктурні чинники) вже більш тісно пов'язані з життєдіяльністю ТГК на своїй території. Зміст табл. 1 також допомагає уточнити деякі завдання розв'язуваної проблеми, з яких відзначимо:

1. Розвиток ТГК практично безпосередньо пов'язано з розвитком інфраструктури регіону, особливо в частині тих бізнес-структур, що обслуговують туристів.

2. В основу планів і програм розвитку ТГК повинна закладатися інформація аналізу і оцінювання ситуації, історії, перспектив самого ТГК і його зовнішнього середовища (ринок, ресурси, екологія).

3. В інструментарії управління розвитком використовуються: економічні нормативи, варіанти інтеграції різних учасників сфери послуг по моделі кластерних організацій, бенчмаркінгові дослідження – для виявлення власних конкурентних переваг та способів подолання бар'єрів на шляху розвитку.

4. Пріоритетним завданням у розвитку ТГК слід вважати створення сучасної інформаційно-комунікаційної системи [3].

Таким чином, у нашому підході до управління розвитком ТГК проблема «факторів» впливу не стільки поставлена в їх кількісному вимірі, скільки в різноманітті їх якісної оцінки та пошуку оптимальних форм і механізмів взаємодії учасників ТГК для активації факторів-позитивів і зниження бар'єрної дії факторів-негативів.

Література:

1. Шульгіна Л.М., Бондур А.І. Поява та розвиток альтернативних видів туризму. / Українські наукові записки, №3 (31), 2009. – С. 320–327.
2. Яценко Б.П. Концепція індустрії туризму в Україні. / Б.П. Яценко / Наукові дослідження для потреб туризму: матеріали «круглого столу». – К.: Обрії, 2006. – 350 с.
3. Баландіна І. С. Туризм і готельне господарство: розвиток разом з інфраструктурою / Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – №2(13), том 1 – 2016. – Харків: ХНАДУ, 2016 – 120 с. – с. 80-88
4. Саак А.Э., Якименко М.В. Менеджмент в индустрии гостеприимства. / СПб.: Питер, 2007. – 432 с.
5. Керанчук, Т.Л. Сучасний стан та перспективи ринку готельної нерухомості / Т. Л. Керанчук // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – №8/1. – С. 23 – 26.
6. Вуйцик О.І. Рекреаційно-туристичний комплекс: питання термінології. / Вісник соціально-економ. досліджень. – Вип. 3 (46), ч. 2, 2012. – С. 39-44.

*Талалай Єлизавета Ігорівна
студентка, Чернівецький
торговельно-економічний інститут
Київського національного
торговельно-економічного
університету*

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ

Підприємство функціонує як відкрита система у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестійкістю та постійною зміною. Щоб успішно функціонувати, воно повинно швидко

адаптовуватися до нових умов, вимагає знання законів ринку та пошуків шляхів виживання в міжнародній ринковій економіці, врахувавши чинники невизначеності, нестабільності та нестійкості міжнародного економічного середовища.

Рівень довершеності законодавчої бази, ступінь оподаткування, можливість доступу на світові ринки збуту, інвестиційна привабливість регіону та держави є базовими факторами, що впливають на міжнародну економічну безпеку підприємств.

Автоматизація, комплексна комплектизація, інформатизація, електронізація майже всіх бізнес-процесів — це все характеризує співтовариство нову еру інтелектуальної глобальної економіки. Але сучасне світове економічне зіткнулося зі значними глобальними потребами, що загрожують поступовим зниженням міжнародної економічної безпеки підприємств, незважаючи на позитивні характеристики та аспекти, які дозволяють значно підвищити і покращити інтенсивність та ефективність сучасної міжнародної економічної безпеки підприємств, вважаються такі як: економічні проблеми країн, що переходять від командно-адміністративної системи господарювання до ринкової; економічне відставання держав, що розвиваються; наближення продовольчої кризи; значна залежність деяких країн від імпорту традиційних енергоносіїв, радіаційне зараження; низький рівень використання альтернативних енергоносіїв; направлення значних фінансових ресурсів на запобігання війні тощо.

Світова економічна взаємодія країн, яка б виключала б навмисне завдання збитку економічним інтересам якоїсь країни у сучасному розумінні розуміється як міжнародна економічна безпека. Порушення стабільності економічної торгівлі; обмеження доступу деяких країн до стратегічних ресурсів шляхом їх дорожчання, або під впливом політичних факторів; навмисне створення перешкод при обміні новими актуальними технологіями; створення сприятливих умов деякими країнами для так званої «втечі» висококваліфікованих кадрів з інших держав та інші чинники — є дестабілізуючими факторами, які негативно впливають на міжнародну економічну безпеку підприємств, які значно знижують і погіршують рівень міжнародної економічної безпеки.

Поняття “ міжнародна економічна безпека підприємств ” є досить багатогранним, тому науковці, дослідники вважають за правильне, визначати його саме за такими критеріями: виробнича система, захищеність діяльності та інтересів, їхня гармонізація, ефективність раціонального використання ресурсів.

Найбільш головними завданнями підприємств для покращення їхнього рівня конкурентоспроможності прийнято вважати здатність протистояти загрозам, вміння пристосовуватись до змін, оскільки зовнішнє середовище є непостійним і динамічним до постійного розвитку та вдосконалення.

Щоб зрозуміти на скільки ефективним є підприємство, побачити його результати виконання основних завдань і цілей, потрібно розглянути і оцінити його за наступними критеріями: фінансово-економічна стійкість підприємства; стабільність та безперервність виробничої діяльності підприємства; ефективності й раціональності використання ресурсів підприємства.

Про досягнення високого рівня міжнародної економічної безпеки підприємства можна стверджувати при ефективному та раціональному використанні ресурсів та наявності здатності підприємства до неперервного розвитку. Можна стверджувати про здобуття середнього рівня при досягненні підприємством фінансово-економічної стійкості та формування здатності до адаптації. Рівень міжнародної економічної безпеки є низьким при виявленні стабільності та безперервності виробничої діяльності підприємств при здатності та можливості лише протистояти загрозам.

До базових практичних завдань міжнародної економічної безпеки підприємств відносять:

- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоздатності технічного потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання;
- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- якісна правова безпека усіх сторін діяльності підприємства;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу й майна. А також комерційних інтересів;
- зменшення згубного впливу результатів людської діяльності на навколишнє середовище.

Порядок дій ходу планування міжнародної економічної безпеки, що створюється поступово або одночасно:

- створення найважливіших ресурсів (капіталу, персоналу, технологій і обладнання, прав й джерел інформації;

- підсумкове стратегічне прогнозування та організації економічної безпеки за оперативними складовими;
- визначення головних довгострокових цілей і завдань фінансово-господарської діяльності підприємства, прийняття наряду дій та розподіл ресурсів, необхідних для виконання встановлених цілей;
- загально-тактичне планування економічної безпеки за оперативними складовими;
- тактичне планування фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- оперативне керування фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- створення практичного аналізу рівня економічної безпеки;
- підсумкова оцінка одержаного ступеня економічної безпеки.

Тільки завдяки таким діям можна отримати належний рівень міжнародної економічної безпеки підприємств.[5, с.211]

Отож, при стабільності та безперервності виробничої діяльності підприємства, фінансово-економічній стійкості підприємства, ефективному та раціональному використанні ресурсів та наявності здатності підприємства до постійного динамічного розвитку можна стверджувати про отримання належного високого рівня міжнародної економічної безпеки підприємств.

Література:

1. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі // Актуальні проблеми економіки. – 2004. № 7. – С. 143.
2. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства : сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
3. Кракос Ю. Б. Подход к оценке уровня финансовой составляющей безопасности предприятия Ю. Б. Кракос, Н. И. Серик /Економіка. Фінанси. Право. – 2006. - № 12. – С. 7.
4. Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки : автореф. дис. Канд. екон. наук : 08.06.01 / Т. Б. Кузенко.

Науковий керівник: Руснак Лариса Романівна, кандидат економічних наук, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

*Черкас Владислав Олександрович
студент Державного вищого
навчального закладу Придніпровська
державна академія будівництва та
архітектури*

КОНТРОЛІНГ ЯК ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ «ЗЕЛЕНИХ» ПРОЕКТІВ

За визначенням UNEP (програми ООН з навколишнього середовища) «зелена» економіка – це економіка, яка підвищує добробут людей та забезпечує соціальну справедливість та при цьому суттєво знижує ризики збідніння навколишнього середовища [1]. Отже «зелена» економіка – це нова суспільно-економічна парадигма та стиль мислення, який приходить на зміну концепції суспільства споживання.

В умовах глобалізації світової економіки, зростання населення, масової урбанізації зростає рівень вичерпності природних ресурсів. Високі рівні забруднення навколишнього природного середовища і утворення відходів, неефективне споживання енергії і широке використання застарілих енерго- і ресурсоемних технологій виробництва вимагають негайних дій, спрямованих на перехід економіки до «зеленої» моделі розвитку.

Активному розвитку нової парадигми сприяв глобальний «зелений» курс ООН який було розроблено у 2008р. для переведу післякризового розвитку глобальної економіки на шлях екологічно чистого та сталого розвитку. Глобальний «зелений» курс передбачає державні інвестиції, фінансові стимули, реформи ціноутворення та заходи державної політики для переходу до принципів «зеленої» економіки, створення відповідної інфраструктури та підвищення зайнятості у відповідних галузях економіки [1]. В сьогоденних умовах кризового стану української економіки такі реформи є вкрай важливими, адже вони сприяють: проведенню енергетичної реформи та зниженню енергетичної залежності держави; розвитку місцевих громад, покращенню екологічного стану промислових регіонів та добробуту населення; підвищенню соціальної відповідальності влади та населення; створенню нових робочих місць та загальній модернізації галузей та регіонів.

Концепція контролінгу також активно розвивалась в останні десятиріччя, адже контролінг це ефективна комплексна система управління підприємством, яка забезпечує інформаційно-аналітичну підтримку процесів прийняття управлінських рішень та координує взаємодію систем менеджменту. Сучасний контролінг включає в себе стратегічну та оперативну складову, а також окремі блоки, як-то: систему

інформаційного забезпечення підприємства, систему моніторингу ключових показників, контролінг фінансів, контролінг маркетингу, контролінг персоналу та інші. Розвиток «зеленої» економіки та зелених проектів призвів до появи нового виду контролінгу – екологічного або «зеленого». «Зелений» контролінг можна визначити як концепцію управління економічною та екологічною стійкістю підприємства [2].

В Україні існують державні екологічні програми, є програма «зеленої» модернізації економіки України, що фінансується урядом Німеччини (GIZ), та вже функціонують окремі «зелені» проекти, наприклад «зелений» офіс у Львові, «зелений» супермаркет «BILLA» в Києві, екологічні проекти ПАО «Запоріжсталь». Але про досягнення системних змін говорити поки що зарано.

Впровадження контролінгу дозволить підвищити ефективність «зелених» проектів та допоможе здійснювати моніторинг освоєння державних інвестицій, а також забезпечить системний підхід до реалізації стратегії «зеленої» модернізації економіки України.

Література:

1. Алиев М., Галушкина Т. «Зеленая» экономика в Украине - UNEP: механизмы участия и партнерства. - Киев: UNEP, 2012 // www.greenmind.com.ua.
2. Green Controlling: Сборник тезисов III Международного конгресса по контроллингу / Под науч. ред. С.Г. Фалько. – М.: НП «Объединение контроллеров», 2013.– 156 с.

Науковий керівник: Галушко Олена Ігорівна, старший викладач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Шеремет Вікторія
студентка Державного вищого
навчального закладу Придніпровська
державна академія будівництва та
архітектури

АНАЛІЗ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОДУКТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ БАНКРУТСТВА

Аналіз життєвого циклу продукту є одним з найпоширеніших серед методів дослідження ринку та планування діяльності підприємства. Зазвичай його результати використовують при плануванні обсягів

виробництва, витрат та прибутків [1]. Але даний метод також можна застосовувати в довгостроковому періоді при розробці стратегії розвитку підприємства та зниженні ризиків його банкрутства.

Як відомо, існування та розвиток підприємства мають пряму залежність від реалізації продукції або послуг, які воно надає. Тобто, якщо підприємство виробляє всього один вид продукції, існує велика ймовірність того, що кінець його життєвого циклу співпаде з кінцем життєвого циклу цього продукту і, як наслідок, дане підприємство може зазнати банкрутства. Керівництво не завжди має змогу вчасно зорієнтуватися та спрямувати діяльність підприємства у новому напрямку відповідно до тенденцій розвитку ринку. Саме тому, інноваційна діяльність підприємства має бути постійною і послідовною: вже на другому етапі життєвого циклу продукту (етапі росту) необхідно проводити розробку нового товару, а на третьому етапі (етапі зрілості), за умов наявності платоспроможного попиту, запроваджувати його виробництво.

Такий підхід є дуже актуальним для українських підприємств, адже досі превалює засвоєне в 90-ті роки ХХ сторіччя бажання отримувати максимум прибутку «тут і зараз» незважаючи на майбутнє. Також управління українськими підприємствами не є гнучким, що робить їх безпорадними в умовах кризи. Статистичні данні підтверджують, що щорічна кількість ліквідованих підприємств в Україні є сталим та досить значним показником, який в умовах поглиблення кризи матиме тенденцію до збільшення [2].

Враховуючи наслідки, які веде за собою ліквідація підприємства, а саме: збільшення рівня безробіття, матеріальні втрати кредиторів та інвесторів, зменшення загальних обсягів виробництва і податкових надходжень до державного бюджету, – можна стверджувати, що невміле планування стратегічного розвитку підприємства та зниження ризиків його банкрутства призводить до макроекономічних проблем. Тобто одним із шляхів подолання економічної кризи як на рівні підприємства, так і на державному рівні, є запровадження даної концепції, завдяки якій підприємства матимуть змогу зменшити ризики банкрутства і забезпечити сталий розвиток.

Для українських підприємств характерні високі інвестиційні ризики, пов'язані як із макроекономічною та політичною нестабільністю в державі, так і з непрозорою структурою власності та стратегічними помилками українських підприємств. Аби зменшити внутрішні індивідуальні ризики та залучити інвесторів, підприємствам необхідно діяти одразу в декількох напрямках, один з яких менш ризикований і відповідно менш прибутковий, але відносно стабільний, а другий навпаки – має високі показники рентабельності, але й більший рівень ризику.

Тобто, в разі розвитку негативного сценарію, підприємство зможе покрити свої збитки за рахунок хоча й невисокого, але стабільного прибутку. Отже, враховуючи вище сказане, можна зробити висновок, що результати аналізу життєвого циклу продукту дозволяють не тільки розробляти заходи стосовно підвищення обсягу продажів, а й є певним інструментом при мінімізації ризиків банкрутства підприємства.

Література:

1. Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. Маркетинг підприємства / Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 612 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Науковий керівник: Галушко Олена Ігорівна, старший викладач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

*Булах Ірина Іванівна
викладач вищої категорії,
Відокремлений структурний
підрозділ Агротехнічний коледж
Уманського національного
університету садівництва*

*Шиманська Олена Володимирівна
викладач вищої категорії,
Відокремлений структурний
підрозділ Агротехнічний коледж
Уманського національного
університету садівництва*

МЕХАНІЗМ РОЗРОБКИ І РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Питання вивчення конкурентоспроможності та забезпечення конкурентних переваг підприємства є актуальними як для економіки країни в цілому, так і для виробничих підприємств, зокрема.

Висока конкурентоспроможність суб'єктів господарювання є запорукою отримання стабільного прибутку. В сучасних умовах глобалізації та ущільнення конкуренції підприємствам стає складніше розробляти та впроваджувати конкурентні стратегії, оскільки даний процес потребує значної уваги, ресурсів і побудови правильного алгоритму.

Управління конкурентною поведінкою бізнес-організації базується на розробці та ефективній реалізації зваженої та аргументованої конкурентної стратегії, що передбачає забезпечення конкурентних переваг на довгострокову перспективу.

Наразі існує дуже широкий спектр стратегій ринкової конкуренції, які можливо об'єднати в систему конкурентних стратегій підприємства. Ці різновиди конкурентних стратегій не виключають, а взаємодоповнюють один одного. Для забезпечення ефективної послідовності у розробці і реалізації системи конкурентних стратегій пропонується такий алгоритм:

1. Формулювання найбільш прийнятної стратегії визначення конкурентних переваг.

2. Розробка стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства шляхом детального опису програми дій за всіма функціональними напрямками діяльності на довгострокову перспективу.

Реалізація певних завдань має забезпечувати формування відповідних конкурентних переваг.

3. Ситуаційний підхід до використання різних видів конкурентної стратегії поведінки, в залежності від стану ринку.

4. Реалізація системи конкурентних стратегій, що передбачає здійснення систематичної оцінки результатів, визначенням відхилень від цільових орієнтирів і швидкою реакцією на стохастичні зміни, що не були спрогнозовані.

Проаналізовано основні етапи, що пов'язані з подальшою реалізацією конкурентних стратегій, які зводяться до таких основних кроків: встановлення цілей; аналіз зовнішнього середовища; дослідження внутрішнього середовища підприємства; визначення стратегічної мети і постановки завдань; аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії; планування реалізації стратегії; реалізація стратегічних рішень та контроль.

Таким чином, необхідно узагальнити, що механізм реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності організації повинен розроблятися із застосуванням системного, комплексного та інших підходів, а сама стратегія бути науково обґрунтованою. Важливим пунктом в управлінні реалізацією стратегії слід вважати оперативне регулювання, за яким повинні бути закріплені завдання моніторингу змін у зовнішньому середовищі і внутрішній структурі системи, комплексної діагностики системи, аналізу результатів оперативного контролю, обґрунтування і внесення змін в стратегію підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Література:

1. Боровских Н. Конкурентные стратегии: методология формирования и развития / Н. Боровских// Маркетинг. – 2010. – № 2. – С. 37-48.
2. Клименко С.М. Управление конкурентоспособностью предприятия: навч. посіб. / С.М. Клименко, О.С.Дуброва, Д.О.Барабась, Т.В. Омеляненко, А.В. Вакуленко. – К. : Київ. нац. екон. ун-т, 2010. – 527 с.
3. Лозинська М. Алгоритм формування конкурентної стратегії підприємства / М. Лозинська // Вісн. терн. акад. нар. госп. – 2012. – Вип. 7/13. – С. 193–196.

*Демидова Виктория Евгеньевна
студентка факультета экономики и
менеджмента, Национальный
аэрокосмический университет имени
Н.Е. Жуковского «Харьковский
авиационный институт», г. Харьков,
Украина*

ПРОЕКТНАЯ КОМАНДА, КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР УСПЕХА ПРОЕКТА

Как можно повысить вероятность успеха проекта в современных условиях? Многие проектные менеджеры и исследователи пытаются найти ответ на данный вопрос. Авторы статей выделяют ряд факторов, которые могут повлиять на успех проекта: миссия проекта, поддержка высшего руководства, расписание, регулярная консультация с заказчиком, команда проекта, коммуникации, контроль, способность руководителя проекта решать непредвиденные проблемы и т.д.

Согласно традиционному подходу, проект считается успешным, если он выполнен в срок, в рамках отведенного бюджета и уровень качества соответствует заявленному.

Эффективность функционирования команды проекта является одним из факторов, при влиянии на который можно повысить вероятность успеха проекта. Такой точки зрения придерживаются многие исследователи. Так, Pinto и Gerpott в своих работах говорят о важности коммуникаций в ходе реализации проекта. О важности взаимной поддержки между членами команды пишет Helfert, Moreland в ходе исследований приходят к выводу о существенном влиянии на успех усилий каждого участника проекта. Кроме того, в литературе также представлены исследования сплоченности команды и её влияния на успех проекта.

Чтобы организовать эффективно работающую программу проекта (в противовес простой группе людей, работающих над задачами) необходимы следующие условия: определение состава команды проекта; четкое описание ролей и обязанностей; четко определенные и понятные цели проекта; руководящая роль менеджера проекта.

Следует понимать, почему не все участники проекта действуют как сплоченная команда проекта, объединяя усилия в групповом решении задачи. Несмотря на единство интересов в команде, важно, чтобы ни один исполнитель не растерял индивидуальной ответственности за вверенный участок работ. В интересах проекта есть потребность в независимости отдельных участников от других. Часто в том, чтоб включить

определенные роли и функции в циклы коллегиальных взаимодействий нет необходимости. Одновременно с этим, команда – это достаточно эффективна и движущая сила проекта.

*Лець Ганна Сергіївна
студентка, Донбаський державний
технічний університет*

*Параскеева Алена Магомедовна
кандидат економічних наук, доцент
кафедри менеджменту, Донбаський
державний технічний університет*

ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ УСПІШНОГО КЕРІВНИКА ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Постановка проблеми. У період реформування СОЗ особливого значення набуває вивчення психологічної готовності керівників усіх рівнів управління до різного роду перетворень. Від мобілізації внутрішніх резервів і спрямованості керівників на завдання першочергової важливості залежать результати професійної діяльності медичних закладів та успіх модернізації галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що тема керівництва і лідерства в системі державної служби України постійно перебуває в полі зору вітчизняних науковців. Серед останніх публікацій варто виділити, зокрема, праці: А.Рачинського, який розглядає функції, якості, управлінські ролі, ресурси та основні сфери навичок керівника [5]; Н.Гончарук і І.Сурай, які досліджують якості, що мають бути притаманні керівникові у сфері державної служби, розкривають сучасні підходи до характеристики керівника-лідера [2]; М.Пірен, яка розглядає типи лідерів і керівників, якості й управлінські ролі керівника, елітарне лідерство [3]. У вітчизняній науковій літературі представлені поодинокі роботи [1, 4], присвячені особистісним професійно важливим психологічним рисам керівників ЗОЗ, однак бракує інформації щодо соціально - психологічного портрету сучасних управлінців у галузі охорони здоров'я, що і обумовило актуальність проведеного дослідження.

Виклад основного матеріалу. У період реформування СОЗ особливого значення набуває вивчення психологічної готовності керівників усіх рівнів управління до різного роду перетворень. Від мобілізації внутрішніх резервів і спрямованості керівників на завдання

першочергової важливості залежать результати професійної діяльності медичних закладів та успіх модернізації галузі.

Після проведення анкетування можна чітко сформулювати портрет сучасного керівника: харизматичний керівник-лідер, якому притаманний адміністративнокомандний стиль керівництва і який не налаштований до змін, водночас виробляє власне бачення дійсності, визначає напрями діяльності своїм прихильникам, спроможний вести за собою; по-друге, на сучасному етапі державотворення державна служба потребує керівника – лідера-реформатора, який має сповідувати цінності демократії, бути харизматичним, успішним, здатним до продукування нових ідей і спроможним до втілення їх у життя. Про це свідчать дані анкет респондентів – державних службовців.

Соціально-психологічний портрет керівників охорони здоров'я першого та другого рівнів управління у теперішній час характеризується тим, що у них наявні необхідні базові риси:

- розвинені комунікативні здібності - у 66,39%,
- організаторські - у 83,93%,
- прийнятні інтелектуальні характеристики,
- значущі рівні орієнтації на виконання виробничих завдань,
- адекватна самооцінка - у 77,0%

Вони реалізуються не повною мірою, що знижує ефективність управління та призводить до негативних наслідків: переважає особистісна спрямованість у роботі (47,4% обстежених), зміщені акценти на досягнення особистих цілей, більшість управлінців прагнуть більшого домінування і меншої підлеглості у групових відносинах, реєструється значна кількість та інтенсивність обмежень управлінської діяльності (частота - понад 50% у таких обмежень, як розмиті особистісні цінності, низька здатність формувати колектив, невміння навчати підлеглих).

Проведені дослідження свідчать про певні відмінності в психологічних портретах керівників різних щаблів управління. Так, для головних лікарів характерні більш високі рівні комунікативних і організаторських здібностей ($p < 0,05$), інтелекту та інтелектуальної лабільності. Заступники головних лікарів суттєво поступаються за рівнем інтелекту у динаміці, третина з них має низькі інтелектуальні здібності, а 17,5% - неприйнятний для управління рівень інтелектуальної лабільності. Незважаючи на це, представники другого рівня управління прагнуть більшої влади та авторитарності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отриманий результат вказує на необхідність проведення роботи з підвищення потенціалу осіб, які приймають управлінські рішення через удосконалення системи добору, професійної підготовки і перепідготовки управлінського

персоналу, оптимізації трудової діяльності у ЗОЗ у напрямку збільшення їхньої автономії, розвитку медичних колективів.

Перспективи подальших досліджень лежать у площині визначення факторів, які впливають на формування соціально-психологічного портрету керівників ЗОЗ.

Література:

1. Вежновець Т. А. Особливості ухвалення управлінських рішень керівниками закладів охорони здоров'я з різним стажем роботи / Т. А. Вежновець // Клінічна фармація, фармакотерапія та медична стандартизація. - 2012. - № 3/4. - С. 138-143.
2. Гончарук Н. Лідерство як якісна характеристика особистості чи інституції / Наталія Гончарук, Інна Сурай // Вісн. НАДУ. – 2010. – № 3.
3. Пірен М. Лідерство: сутність та реалізація в українському суспільстві : [навч. посіб.] / Марія Пірен. – К., 2012. – 232 с.
4. Панчишин Н. Я. Оцінка ефективності управління в системі охорони здоров'я / Н. Я. Панчишин, В. Л. Смірнова // Вісник соціальної гігієни та організації охорони здоров'я України. - 2012. - № 3 (53). - С. 57-59.
5. Рачинський А. П. Керівник у державних інституціях : навч.-метод. матеріали / А. П. Рачинський. – К. : НАДУ, 2009. – 76 с.

*Шошева Дарья Владимировна
студентка, Брестский
государственный технический
университет, Беларусь*

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Актуальность проблемы исследования связана с восстановлением бизнес-процессов с учетом реальных экономических условий, проблем и возможностей предприятий. В настоящее время предприятия испытывают трудности с реализацией продукции, обеспечением оборотными средствами, сильным износом основных средств, поставщиками сырья и материалов. При рациональном подходе к использованию ресурсов в ситуации кризиса и корректном и последовательном плане мероприятий можно вернуть предприятие на волну развития и роста финансово-экономических показателей.

Главной целью антикризисного финансового управления является восстановление финансового равновесия предприятия и минимизация размеров снижения его рыночной стоимости, вызываемых финансовыми кризисами.

Вывод предприятия из кризиса возможен только при полном искоренении причин неплатежеспособности, иначе через некоторое время предприятие снова станет неплатежеспособным.

Для выхода из такого критического состояния антикризисному управляющему необходимо проанализировать ситуацию, сложившуюся на предприятии, выявить причины и ошибки, которые привели к финансовым затруднениям, после чего разработать план действий, отличный от прежних действий аппарата управления. Эффективность проведенных мероприятий во многом зависит от способности управляющего рисковать.

Объектом исследования являются инструменты антикризисного управления, система механизмов по финансовой стабилизации предприятия. Рассмотрим такой инструмент как SWOT-анализ в области повышения платежеспособности и ликвидности на примере предприятия ОАО «Брестское пиво». Основными видами деятельности являются:

- 1) производство пива, напитков (минеральной и питьевой воды);
- 2) деятельность в области промышленной безопасности;
- 3) розничная торговля;
- 4) деятельность, связанная с использованием природных ресурсов и воздействия на окружающую среду;
- 5) импорт виноматериалов;
- 6) деятельность, связанная с контролем радиоактивного загрязнения.

Таблица 1. Матрица SWOT

Сильные стороны	Слабые стороны
1) значительные производственные мощности 2) высококвалифицированный персонал 3) выпуск импортозамещающей продукции 4) использование отечественных сырьевых ресурсов 5) разумная ценовая политика 6) производство продукции на экспорт	1) недостаток оборотных средств 2) высокий износ (физический и моральный) активной части основных фондов 3) слабо наработанные связи с потребителем 4) отсутствие возможности вывода на рынок новой продукции 5) неустойчивое финансовое положение

Возможности	Угрозы
1) предоставление льготных кредитов 2) использование уже имеющейся материальной базы для производства новой продукции 3) ускорение роста рынка 4) рост спроса на продукцию в теплое время года	1) возможность появления новых конкурентов 2) ухудшение экономической ситуации в стране 3) снижение покупательной способности потребителей 4) сокращение рынков сбыта 5) большие ставки налогов

В целях восстановления платежеспособности ОАО «Брестское пиво» возможно проведение ряда мероприятий в производственной, организационной, финансовой сферах деятельности, а именно:

1) *Повышение притока денежных средств за счет наращивания объемов производства.* В этом случае произойдет рост прибыли за счет опережающего роста выручки над ростом условно-постоянных расходов.

2) *Оптимизация затрат.* Предприятие на основе нормирования каждого из ресурсов планирует вывести оптимальную нормативную потребность в оборотном капитале.

3) *Изменение маркетинговой политики предприятия.* Осуществление реализации продукции через оптовые торговые компании, выполняющие маркетинговые, логистические и торговые функции по продаже продукции.

4) *Оптимизация штатной численности работников предприятия.*

5) *Отчуждение неиспользуемых объектов основных средств.*

6) *Продолжение модернизации пивоваренного производства.* Сдача в аренду неиспользуемого имущества с целью получения дополнительного дохода.

7) *Возможность продажи предприятия как имущественного комплекса.*

Наиболее важные способы улучшения финансового состояния предприятий – увеличение выпуска конкурентоспособной, пользующейся спросом продукции, снижение ее себестоимости и увеличение выручки. Рост реализации продукции связан с расширением платежеспособного спроса на качественную отечественную продукцию, в результате увеличения заработной платы, пенсий, ограничения и регулирования импорта в интересах экономики, модернизации предприятий, инноваций.

Литература:

1. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура / Под ред. Г.А. Александрова. — М.: Изд-во БЕК, 2010.
2. Антикризисный менеджмент / Под ред. А. Грязновой. — М.: ИНФРА-М, 2011.

Научный руководитель: Зазерская Виктория Васильевна, доцент,
Брестский государственный технический университет

*Гура Оксана Анатоліївна
студентка 4 курсу факультету
управління та економіки
Хмельницького університету
управління та права*

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ГАЛИЧФАРМ»

Значущість іміджу сьогодні явно збільшується із-за усе більш зростаючого впливу комунікативних потоків на життя людини.

У ринкових відносинах головним і визначальним фактором економічного сталого розвитку організації стає ринок, а точніше споживач продукції та послуг. Зовнішні умови функціонування організації дуже мінливі. У кінцевому результаті, все різноманіття зовнішніх впливів знаходить своє концентроване вираження в позиції суспільства відносно до організації, що формування її власного іміджу.

На жаль, у вітчизняній літературі поняття «формування іміджу» розроблено недостатньо, що пояснюється, перш за все, складністю даного виду діяльності, а також різноманітністю методичних прийомів, які використовуються різними організаціями. Проте в сучасних економічних умовах сприятливий імідж є важливим фактором конкурентоспроможності організації і недостатня увага до його формування і підтримання істотно звужує можливості вітчизняних товаровиробників.

Окремі аспекти формування іміджу організації розглядають в свої роботах наступні науковці: Артьомова Д. І. [1], Колодка А. В. [4], Петрухно Ю. Є [5], Почепцов Г. Г [6], Шавкун І. Г [7] та ін.

Серед ста двадцяти двох фармацевтичних підприємств, які є представниками хіміко-фармацевтичної промисловості України початку ХХІ століття, важливе місце займає ПАТ "Галичфарм" – центр випуску медичних препаратів Західного регіону України – акціонерне товариство створене на базі державного підприємства ВО "Львівфарм" у 1992 році, починає свою історію ще з ХІХ ст.

Підприємство спеціалізується на виробництві лікарських засобів різноманітної фармакологічної дії у формі таблеток, ін'єкційних розчинів в ампулах, мазей, розчинів для зовнішнього та внутрішнього застосування, фітохімічних препаратів.

Для того, щоб провести аналіз іміджу фармацевтичної компанії, необхідно визначити перелік критеріїв за якими буде розглянуто імідж

ПАТ «Галичфарм» (табл. 1). Як вже наголошувалося в поняття імідж підприємства входить: фірмовий стиль організації, обстановка офісу, якість обслуговування. Ґрунтуючись на цих складових і проведемо аналіз іміджу ПАТ «Галичфарм».

З табл. 1 можна зробити наступні висновки. З 19 критеріїв аналізу іміджу ПАТ «Галичфарм» тільки 13 критеріїв, а це 69 % отримали позитивний результат («+»). Останні 6 критеріїв не реалізовано підприємством.

Імідж ПАТ «Галичфарм» відображає не тільки інформацію про виробничу та науково-технічну його діяльність, але також про характер його екологічної відповідальності, яка полягає у рівні забруднення довкілля, мінімізації і утилізації відходів, раціональному використанні землі.

Чинники, що впливають на імідж ПАТ «Галичфарм», формовані в очах споживача це: фірмовий стиль організації; система стимулювання збуту; співвідношення «ціна-якість»; обслуговування персоналу; асортимент продукції; інтер'єр торгового залу; популярність торговельної марки; післяпродажне обслуговування [2].

Таблиця 1

Перелік критеріїв аналізу іміджу ПАТ «Галичфарм»

Критерій	+ або -
І. Фірмовий стиль:	
1. Товарний знак	-
2. Логотип	+
3. Фірмове гасло	+
ІІ. Фірмові стандарти:	
4. Бездоганна ввічливість персоналу	+
5. Чистота в офісі	+
6. Якість обслуговування	+
7. Фірмові бланки	+
8. Фірмові конверти	+
9. Фірмові записники	-
10. Фірмові настільні щоденники	-
ІІІ. Друкарська реклама:	
11. Листівки	-
12. Буклети	-
13. Інформаційні листи	+
ІV. Зовнішня реклама:	
14. Показчики	-
15. Вивіски	+

16. Фірмовий одяг співробітників	+
17. Візитні картки	+
V. Обстановка в офісі:	
18. Розташування робочих столів	-
19. Екологія офісу	+

Примітка. Складено автором

Однією із слабких сторін підприємства є висока ціна на ліки. Як зазначалося вище, підприємству необхідно було піднімати вартість, у зв'язку із відмовою від використання власної сировини і закупкою сировини від постачальників. Така дія викликає негативну реакцію у покупців.

До чинників, що формують образ ПАТ «Галичфарм» у середовищі бізнес-співтовариства, виділяється: лояльність підприємства до партнерів; рівень надійності підприємства; інформаційна відкритість підприємства; популярність торговельної марки [2].

Чинниками, що формують зовнішній імідж підприємства у соціальній сфері є: проведення проектів «Ярмарок спорту» та «Здоров'я твоєї дитини», які допомагають привернути увагу громадськості до фізичного і морального здоров'я молодого покоління, компанія спільно із Міжнародним благодійним фондом «Україна 3000» приймала участь в проекті будівництва Всеукраїнського центру охорони здоров'я матері та дитини - «Дитячої лікарні майбутнього». Активно розвивають власну соціальну ініціативу «За здоровий спосіб життя», у рамках якої проходять заходи, спрямовані на популяризацію здорового способу життя та залучення населення до активного дозвілля. Так, було відкрито «Маршрут здоров'я» у парку «Дубки», восени 2015 року проведений велопробіг «Галичфарм – 100», проводяться змагання із міні-футболу, кожної суботи — велопрогулянки, а взимку займаються біговими лижами[2].

Отже, ПАТ «Галичфарм» має сильну позицію на ринку медичних препаратів. Чинники, що формують загальний імідж підприємства - це імідж споживачів, соціальний імідж, імідж персоналу.

Щодо напрямів покращення іміджу ПАТ «Галичфарм», то можна виділити такі: просування та модернізація сайту ПАТ «Галичфарм» в мережі Інтернет; вручення подарункових сертифікатів кращому співробітнику за підсумками місяця; проведення та розробка довгострокової рекламної кампанії для створення позитивного іміджу ПАТ «Галичфарм»; розробка реклами повинна бути пов'язана з групою споживачів, на яку вона розрахована; створити та дитячий центр дозвілля для дітей працівників ПАТ «Галичфарм»; відслідковувати і підтримувати присутність підприємства в пресі, громадському житті суспільства, культурно-масових, спортивних заходах .

Одним з таких факторів є персонал підприємства. На нашу думку, на підприємстві доречно було б створити, так званий «Дитячий центр дозвілля». Дана пропозиція дозволить підняти імідж компанії серед працівників, що в свою чергу стане одним із факторів підвищення продуктивності праці.

Висновки: Отже, як правило, конкретний результат – отримання швидкого прибутку при впровадженні проекту щодо вдосконалення іміджу ПАТ «Галичфарм» далеко не завжди представляється можливим. В умовах конкуренції, коли конкуренти формують власний імідж, привабливий для цільового сегмента, підприємство також має нести витрати на іміджеві заходи. Інакше про нього ніхто не буде знати, що призведе до втрати споживачів. Так само слід враховувати ефективність психологічного впливу іміджу, яку можна визначити за допомогою таких методів: спостереження, експерименти, опитування.

Література:

1. Артѳома Д. І. Чинники, що впливають на імідж підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://intkonf.org/artomova-d-i-chinniki-scho-vplivayut-na-imidzh-pidpriemstva/>.
2. Інформація для акціонерів ПАТ «Галичфарм» [Електронний ресурс]. – Режим допуску: <http://www.galychpharm.com/shareholders/>.
3. Кідонь В. В. Особливості маркетингу у фармацевтиці / В. В. Кідонь // Маркетинг в Україні. — 2003. — № 6. — С. 24–25.
4. Колодка А. В. Аналіз методичних підходів до оцінки іміджу промислового підприємства [Електронний ресурс] / А. В. Колодка // Наука й економіка. - 2014. - Вип. 2. - С. 81-87.
5. Петрухно Ю. Є. Іміджологія: Навч.-метод. матеріали до курсу / Ю.Є. Петрухно. – Харківська держ. академія культури. – Х.: ХДАК, 2003. - 23 с.
6. Почепцов Г. Г., Имиджелогия: инструментарий по управлению будущим / Г. Г. Почепцов. – 6-е изд. - М: СмарТБук, 2009. – 575 с.
7. Шавкун І. Г. Формування іміджу організації : [навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Менеджмент»] / І.Г. Шавкун, Я.С. Дибчинська . - Запоріжжя: ЗНУ, 2016. – 111 с.

Науковий керівник: Корюгін Андрій Валерійович доцент кафедри менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування Хмельницького університету управління та права, кандидат економічних наук, доцент

*Паламарчук Ілона Олегівна
студентка, Чернівецький
торговельно-економічний інститут
Київського національного
торговельно-економічного
університету*

АДАПТАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ДО РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Сьогодні найважливішою умовою існування розвинутого суспільства являється інтелектуальний розвиток його учасників. Основу визначеного процесу складає функціонування дієвої системи освіти у країні, а як наслідок – розвинутої системи маркетингу освітніх послуг. За визначенням Д. Долженко «...маркетинг у сфері освіти розглядається як філософія (сукупність загальних принципів ринкових відносин як система поглядів), стратегія і тактика відносин і взаємин споживачів (користувачів), посередників і виробників, освітніх і супутніх послуг і продуктів в умовах ринку, вільного вибору пріоритетів і дій з обох сторін, обмін цінностями» [1].

Якщо раніше ринкові відносини не мали жодного відношення до освітніх послуг, то за відносно короткий проміжок часу у цій галузі сформувався справжній ринок, з великою кількістю конкурентів. Виходячи з цього можна стверджувати про суттєві відмінності від стандартного уявлення про ринок послуг, що зумовлено наступними особливостями:

1. Освіта, а відповідно й отримані знання, нині є однією з найбільш швидкозростаючих і перспективних сфер економіки.

2. Учасниками освітніх послуг є молоді люди, які зацікавлені у отриманні знань та навиків; навчальні заклади та їх співробітники; фірми та організації; посередники у вигляді служб зайнятості, бірж праці; держава. Проте головним суб'єктом залишається особистість учня, студента, адже лише він залишається кінцевим споживачем цих послуг.

3. Попит освітніх послуг формується не кінцевими, а проміжними споживачами у вигляді фірм та підприємств, які пред'являють свої вимоги на ринку освітніх послуг.

4. Конкуренція на ринку послуг за останні десять років зросла у декілька разів, через це у багатьох випадках пропозиція перевищує попит.

5. «В маркетингу освіти є два основні правила: на освіті заробляють усі: і той, хто навчає, і той, хто вчиться; ціна фахівця залежить від його вміння себе продати» [2].

Зважаючи на визначені особливості ринку освітніх послуг України, можна стверджувати, що відповідно до них, сьогодні ВНЗ почали займатися діяльністю з формування стратегії та тактики маркетингової та комунікаційної діяльності. Важливими факторами та ресурсами успішного розвитку вищого навчального закладу є: професійний та продуманий підхід до засобів просування освітніх послуг, формування планів маркетингової та комунікаційної діяльності, ефективна організація рекламної діяльності [3].

Враховуючи загострення конкуренції на ринку освітніх послуг України, можна виокремити ряд маркетингових комунікацій, які можуть допомогти ВНЗ виділятися серед інших учбових закладів. Українські ВНЗ сьогодні використовують наступний перелік маркетингових комунікацій на ринку освітніх послуг:

1. Реклама на телебаченні. В залежності від територіального розміщення цільової аудиторії, реклама ВНЗ може транслюватися місцевими телеканалами, або ж на загальнонаціональних каналах.

2. Виставки, які можуть забезпечити безпосереднє спілкування з цільовою аудиторією, донесення необхідної інформації до усіх учасників процесу. Окрім цього, на виставках є можливість акцентування уваги відвідувачів на власних перевагах і особливостях, порівняти існуючі можливості з конкурентами, дослідження умов їх продажу, а також аналіз таких показників як ціна та якість.

3. Паблісіті – повідомлення у періодичних виданнях щодо умов прийому та переваг ВНЗ по відношенню до конкурентів.

4. Профорієнтаційна робота з потенційними споживачами – учнями, з приводу їх очікувань від ВНЗ та загалом від освітнього процесу.

5. Функціонування веб-сайту ВНЗ, на якому буде опублікована інформація щодо вимог вступу, список доступних спеціальностей, розташування гуртожитків, а також світлини зі студентського життя закладу.

6. Проведення інших спеціальних заходів (презентації, дні відкритих дверей, урочисті ювілеї) та випуск вузівських періодичних видань.

Отже, проаналізувавши існуючі особливості ринку освітніх послуг в Україні, ми виокремили наступні особливості його функціонування: учасники, умови формування попиту та пропозиції та конкуренцію. Відповідно до цих умов, на нашу думку, найоптимальнішими маркетинговими комунікаціями для ВНЗ на ринку освітніх послуг є реклама, виставки, паблісіті, проведення спеціальних заходів (дні відкритих дверей, профорієнтаційна робота з учнями), а також ведення веб-сайту. Лише користуючись сучасними маркетинговими комунікаціями, вищі навчальні заклади України матимуть змогу і надалі

успішно функціонувати та залучати до навчального процесу велику кількість кмітливих студентів.

Література:

1. Долженко Д.С. Современные методы маркетинга образовательных услуг: динамика, перспективы // Стратегія маркетингу в управлінні регіоном та підприємництвом : [зб. наук. пр. ДонДАУ]. – Донецьк : ДонДАУ, 2001. – Вип. 7. - Т. 2. – С. 10-14. – Серія “Державне управління”.
2. Лісова Н.В. Маркетинг освітніх послуг / Н.В. Лісова [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://intkonf.org/lisova-nv-marketing-osvitnih-poslug/>.
3. Баталова О.С. Специфика маркетинговых коммуникаций на рынке образовательных услуг / О.С. Баталова [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <https://moluch.ru/conf/econ/archive/14/1867/>.

Науковий керівник: Нікульча Валентин Анатолійович, старший викладач, Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

*Ніколов Олександр Павлович
студент 4 курсу обліково-
економічного факультету, Одеський
національний економічний
університет*

АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ

Дебіторська заборгованість – це складова оборотного капіталу, яка представляє собою вимоги до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, робіт та послуг. Якість дебіторської заборгованості визначається ступенем відповідності термінів заборгованості умовам платежу. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення коштів з обороту, що, в свою чергу, вимагає додаткового фінансування [1].

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Для зовнішніх користувачів інформації також дуже важливий стан дебіторської заборгованості підприємства, так як її зростання завжди свідчить про фінансову нестабільність та погіршення платоспроможності підприємства, внаслідок недоотримання грошових коштів. Сьогодні одним з найбільш складних і суперечливих питань методики і організації економічного аналізу є аналіз дебіторської заборгованості, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів. Однією з головних умов підтримки необхідного рівня ліквідності і платоспроможності підприємств є ефективне управління дебіторською заборгованістю, так як через таке управління можна впливати на обсяг прибутку підприємства і на ризики, що пов'язані з ним [2].

Дебіторська заборгованість розподіляється на строкову або прострочену. До строкової відноситься дебіторська заборгованість, строк погашення якої ще не настав або становить менше одного місяця і яка пов'язана з нормальними строками розрахунків, визначеними в угодах. Прострочена – це заборгованість з порушенням договірних термінів, або заборгованість, що пов'язана з помилками в оформленні розрахункових документів [3].

Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо збільшується в період інфляції, коли іммобілізація власних коштів стає дуже не вигідною. Для цього потрібно проводити постійний моніторинг

заборгованості, своєчасно висувати претензії щодо виниклих боргів та попереджувати їх виникнення у майбутньому.

Кредиторська заборгованість - це тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі. На величину кредиторської заборгованості підприємства впливають загальний обсяг покупок і частка в ньому придбання на умовах наступної оплати, умови договорів з контрагентами; умови розрахунків з постачальниками та підрядниками, ступінь насиченості ринку даною продукцією; політика погашення кредиторської заборгованості, якість аналізу кредиторської заборгованості і послідовність у використанні його результатів, прийнята на підприємстві система розрахунків.

Підприємства зобов'язані своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями. За несвоєчасні розрахунки вони мають сплачувати штрафи і неустойки. Однак практика свідчить, що можливість уникнути майнової відповідальності за невиконання власних договірних зобов'язань дає їм змогу ухилятися від взаєморозрахунків з партнерами. Несвоєчасність платежів викликає фінансові ускладнення у підприємств – кредиторів, негативно впливає на їх господарську діяльність, а у підсумку і на економіку країни загалом [4].

При аналізі фінансового стану підприємства велике значення має порівняння показників кредиторської і дебіторської заборгованості. При цьому важливо порівнювати не тільки їхні обсяги в абсолютному вираженні, що здійснюється при визначенні коефіцієнтів ліквідності, але і тривалість періодів оборотності. Якщо період оборотності дебіторської заборгованості помітно перевищує аналогічний показник по кредиторській заборгованості, то це загрожує виникненням проблем у здійсненні поточних платежів. Якість кредиторської заборгованості характеризується показниками, що відбивають своєчасність здійснення розрахунків по зобов'язаннях [3].

Якщо розрахунки за продукцію чи зроблені послуги робляться на умовах наступної оплати, можна говорити про одержання підприємством кредиту від своїх постачальників і підрядників. У свою чергу підприємство також виступає кредитором своїх покупців і замовників, а також постачальників у частині виданих їм авансів під майбутнє постачання продукції. Таким чином, від того, наскільки терміни наданого підприємству кредиту відповідають загальним умовам його виробничої і фінансової діяльності (наприклад, терміну погашення дебіторської заборгованості), залежить фінансове благополуччя підприємства.

Література:

1. Кляшко О. М. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореферат дис. канд. екон. наук 08.00.09 / О. М. Кляшко. — К. : КНТЕУ, 2011. — 21 с.
2. Дячук О. В. Місце кредиторської заборгованості в системі управління підприємством / О. В. Дячук, В. В. Новодворська // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. — 2013. — Вип. 10. — С. 243-251.
3. Лівощко Т. В. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю промислового підприємства / Т. В. Лівощко, Ю. Сезонко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної компанії. — 2013. — Випуск 4. — С. 88-93.
4. Марусяк Н. Л. Дебіторська та кредиторська заборгованості як основні регулятори кругообігу оборотного капіталу підприємства / Н. Л. Марусяк // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 2. — Т. 2. — С. 139–142.

Науковий керівник: Волкова Ніна Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, Одеський національний економічний університет

*Паламарчук Світлана Теодозіївна
студент 2-го курсу освітнього рівня
«Магістр» спеціальність «облік і
оподаткування» Львівського
торгівельно-економічного
університету*

ПОНЯТТЯ ТА ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ

У фінансово-господарській діяльності підприємства постійно виникає потреба в проведенні розрахунків зі своїми контрагентами. Відвантажуючи товари, виготовлену продукцію - підприємство, найчастіше, не отримує оплату одразу, тобто відбувається кредитування покупця. Таким чином, протягом періоду від моменту відвантаження продукції до моменту надходження платежу засоби підприємства знаходяться у вигляді дебіторської заборгованості.

За економічним змістом розрахунки поділяються на дві основні групи: за товарними операціями (розрахунки між підприємствами і господарськими організаціями за реалізовану продукцію, виконані роботи і придбання товари та послуги); за нетоварними операціями (платежі до бюджету, тобто різні податки які сплачуються до бюджету, сплата

страхових платежів, отримання бюджетних асигнувань, розрахунки за претензіями, недостачами і розкраданнях, тощо).

Підприємство також може надавати позики працівникам, отримувати аванси, переплачувати (понад установлені нарахування) кошти в бюджет і фонди. У такому випадку виникає дебіторська заборгованість за розрахунками [29, 375].

З юридичної точки зору дебіторська заборгованість розглядається як власний капітал підприємства, але не завжди. Це відбувається тоді, коли вона повертається до підприємства від дебіторів, ця сума повернених коштів може включатися до власного капіталу, а може і використовуватися для погашення кредиторської заборгованості перед своїми постачальниками [15, 659].

Методологію формування інформації про дебіторську заборгованість визначає П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”, що затверджено наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року № 237. [35]

Норми цього положення застосовують всі підприємства будь-якої форми власності, крім бюджетних установ. При неправильному виконанні нормативно-правових та законодавчих актів може стати причиною неправильного формування фінансового звіту, що може вплинути на фінансовий результат діяльності підприємства.

Дебіторська заборгованість - сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

Дебітори - юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Величина дебіторської заборгованості визначається багатьма факторами, які можна поділити на зовнішні та внутрішні.

Зовнішніми можуть бути: економічний стан країни (спад виробництва, економічна криза); стан розрахунків (криза несплати); інфляція та її рівень (дебітори не поспішають віддавати борг, чим пізніше тим менша еквівалентна вартість товару); вид продукції (сезонна, не сезонна); грошово-кредитна політика НБУ (нестача готівки); ємкість ринку і ступінь його насиченості (можливі проблеми із реалізацією того чи іншого виду продукції).

Внутрішні фактори: види розрахунків (певні розрахунки, які гарантують оплату, можуть зменшити суму дебіторської заборгованості); стан контролю за дебіторською заборгованістю (повинен здійснюватися контроль за дебіторською заборгованістю, щоб не призвело до погіршення стану підприємства); кредитна політика підприємства (неправильний або не точний підхід до покупця (ненадання знижок, більшого відтермінування оплати) або не правильна організація дебіторської заборгованості може призвести до різкого її зростання); інші фактори.

З точки зору фінансової звітності дебіторська заборгованість може бути розподілена на фінансову та нефінансову.

З метою контролю та підтвердження суми дебіторської заборгованості проводиться інвентаризація розрахунків. При такій інвентаризації всім дебіторам повинні передавати виписки про їх заборгованість. Дебітори зобов'язані протягом десяти днів з дня отримання виписки підтвердити або заперечити про суму боргу. Якщо до кінця звітного періоду розбіжності не усунені, тоді кожна сторона відображає в своєму балансі суму заборгованості, що впливає із записів в бухгалтерському обліку і визнається нею правильною.

Література:

1. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. - К.: Знання, 2007. - 1072 с.
2. Гудзь Н.В. Бухгалтерський облік. 2-е вид., перероб. і доп. [Текст] Навч. посіб. / Н.В. Гудзь, П.Н. Дненчук, Р.В. Романів. К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 424 с.
3. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України N 237 від 08.10.1999. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.

Науковий керівник: Медвідь Любов Гнатівна, кандидат економічних наук, професор, Львівський торговельно-економічний університет

*Пироженко Юлія Володимирівна
студентка, Національний авіаційний
університет, м. Київ*

ФІНАНSOBA ЗВІТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ

У ХХІ столітті фінансова звітність відіграє особливу роль в економіці. Це елемент інфраструктури ринкової економіки і засіб комунікації. Українські підприємства виходять на світовий ринок та розширюють зовнішньоекономічні зв'язки – це сприяє вдосконаленню системи фінансової звітності.

Фінансова звітність – це бухгалтерська документація, що відображає основну інформацію про установу, організацію за звітний період. Вона містить у собі деталі про результати діяльності, рух грошових коштів та фінансовий стан підприємства. Завдяки показникам звітності можна розробляти стратегію і тактику розвитку установи, приймати управлінські

рішення. Основна мета такої звітності – це надання користувачам повної, детальної та неупередженої інформації про загальний фінансовий стан будь-якого підприємства.

На сьогодні постає ряд невирішених питань щодо функціонування системи фінансової звітності підприємств, що негативно впливає на розвиток бухгалтерського обліку загалом. Це, зокрема, такі:

- недосконалість первинної документації, а також методичних рекомендацій щодо застосування положень бухгалтерського обліку;
- відсутність моніторингу стану бухобліку та незадовільні дії державних органів щодо врегулювання облікової політики;
- недосконале отримання показників, що придатні для порівняння;
- невідповідність між змістовним наповненням звітності та потребами користувачів інформації;
- недостатньо чіткі формулювання щодо видів діяльності підприємства;
- відсутність загальних критеріїв якісної фінансової звітності;
- перенасичення неякісної інформації в мережі Інтернет;
- недостатнє державне фінансування розвитку бухгалтерського обліку.

У фінансовій звітності можуть бути помилки або навіть навмисне приховування реальної ситуації на підприємстві. Таким чином керівництво організацій намагається приховати деякі факти від своїх клієнтів, акціонерів і служб державного контролю.

На нашу думку, основними напрямками вдосконалення фінансової звітності підприємств можуть стати:

- розробка системи фільтрації інформації, що буде відповідати якісним вимогам задля ефективного прийняття управлінських рішень;
- підвищення рівня якості облікової інформації;
- складання фінансової звітності за допомогою сучасних програм, технічних засобів;
- удосконалення змістовності інформації у фінансовій звітності;
- наближення фінансової звітності до міжнародних стандартів;
- впровадження ведення бухобліку за допомогою комп'ютерних технологій;
- започаткування безкоштовних курсів, навчальних програм для підготовки та перепідготовки кадрів у сфері бухгалтерського обліку.

На жаль, фінансова звітність в Україні не є досконалою, і велику роль в цьому відіграє «тіньова економіка». Вищевказані заходи допоможуть вдосконалити фінансову звітність на підприємствах і систему бухгалтерського обліку в цілому.

Література:

1. Лагун М.І. Методичні аспекти аналізу фінансового стану підприємств у контексті прийняття управлінських рішень // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007 – №7 (74) – С. 16-20.
2. Малышкин А.И. Финансовая отчетность предприятия: Международные и национальные стандарты: [учеб. пособ.] / А.И. Малышкин. – Киев – Львов, 2009. – 280 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Стандарти аудиту, надання впевненості та етики Міжнародної федерації бухгалтерів: тести; [навч. посіб. для ВНЗ] / за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 208 с.

Науковий керівник: Задерака Наталія Миколаївна, старший викладач, Національний авіаційний університет, м. Київ

*Яремчук Ірина Володимирівна
студентка 6 курсу, Навчально-
наукового інституту обліку, аналізу
та аудиту Університету Державної
фіскальної служби України*

УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

Проблеми умов забезпечення якості надання аудиторських послуг за сучасних умов господарювання набувають все більшої актуальності. Адже, аудиторська діяльність має забезпечувати гарантії прозорості, надійності та достовірності фінансової інформації, що надається фірмами. Лише в разі якісного виконання аудиторських перевірок користувачі інформації будуть упевнені в реальності перевіреної фінансової звітності, а отже, створюватимуться умови для вірного прийняття рішень, що в свою чергу підвищуватиме загальний добробут населення.

Вагомий внесок в дослідженні якості аудиторських послуг зробили такі вітчизняні вчені та аудитори-практики: А. Г. Загородній, Н. І. Дорош, В. В. Сопко, Н. М. Проскуріна, Б. Ф. Усач, Д. В. Єременко, В. С. Рудницький та інші. Але аналіз вітчизняних наукових публікацій свідчить, що проблема якості аудиту досить обмежено розкривається, тому є актуальною.

Якщо використати визначення аудиту, наведене в Законі України «Про аудиторську діяльність», то якість аудиту – це тотожність думки аудитора про достовірність в усіх суттєвих аспектах даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та відповідність

вимогам законів України, положень бухгалтерського обліку й інших правил (внутрішніх положень) суб'єктів господарювання дійсному рівню їх достовірності (викривлення) [1].

Нині в науці визначають наступні умови забезпечення підвищення якості аудиторських послуг в Україні:

1. Забезпечення високого рівня кваліфікації та підвищення професійних знань фахівців аудиторської фірми. Перш за все, удосконалити: політику прийняття на роботу; політику призначення виконавців; організацію службового росту аудиторів; політику внутрішнього контролю якості. Також слід проводити підвищення кваліфікації молодих співробітників аудиторської фірми досвідченими аудиторами [2, с. 37].

2. Застосування методів зниження аудиторського ризику. Аудиторський ризик зумовлює можливість підготовки неналежного аудиторського висновку. Тому аудитору необхідно володіти вмінням застосувати професійні знання і навички для зменшення ризику невідповідної оцінки стану діяльності суб'єкта господарювання [2, ст. 55].

3. Якісне планування роботи. Удосконалення планування аудиторських процедур на рівні тверджень для кожного суттєвого класу операцій, залишків на рахунках та розкриття інформації відповідно до оцінених ризиків [3, с. 26]. Якісне планування можливе лише при виконанні положення МСА № 300, № 330, № 500 та інші.

4. Виконання аудиторами вимог нормативних документів. Критерієм якості під час проведення аудиту вважається, дотримання вимог Закону України «Про аудиторську діяльність», МСА та Кодексу професійної етики. Якість аудиторських послуг залежить від виконання аудитором принципів професійної етики, які створені для забезпечення високої якості аудиту та достовірного аудиторського висновку. Етичні вимоги: незалежність аудитора, чесність перед суспільством, об'єктивність судження, компетентність дій, професіоналізм аудитора, конфіденційність інформації та інші [2, с. 37].

5. Належне документування всіх стадій проведення аудиту. Ведення робочих документів – є основою підтримання якості процесу аудиту. Документування процесу створює умови для контролю своєчасності і повноти виконання аудиторських процедур, дозволяє своєчасно виявляти недоліки в контрольних діях аудитора [2, с. 37].

Відповідно кожна аудиторська фірма має розробити внутрішньо-фірмові стандарти, які мають базуватися на вище перелічених умовах підвищення якості аудиторських послуг та виконувати такі завдання: удосконалення процесу аудиту; удосконалення організаційної структури фірми; зменшення трудомісткості перевірок; розширене залучення асистентів до перевірок; підвищення внутрішньої культури на фірмі;

стимулювання підвищення компетентності персоналу; створення система заохочення до підвищення якості аудиту [4, с. 336].

В цілому аудиторським фірмам слід запроваджувати політику та процедури контролю якості, що забезпечують виконання усіх аудиторських завдань відповідно до Міжнародних стандартів аудиту, професійних, національних й законодавчих вимог.

Література:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року № 3126-ХІІ (у редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V) (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14>.
2. Бондар В. П. Якість в аудиті та деякі аспекти в управлінні якістю / В. П. Бондар, Ю. В. Бондар // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. - 2015. - Вип. 1. - С. 36-66.
3. Василюк М. М. Прагматика контролю якості аудиторських послуг в умовах глобалізації економіки/ М. М. Василюк //Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. - 2014. - № 1. - С. 25-31.
4. Шалімова Н. С. Якість аудиту як ключовий критерій оцінки його результативності в системі соціально-економічних відносин/Н. С. Шалімова //Бізнес Інформ. - 2014. - № 4. - С. 335-340.

Науковий керівник: Шевчук Олег Анатолійович, доктор економічних наук, професор, Університет державної фіскальної служби України

*Хома-Могильська Світлана
Григорівна
кандидат фізико-математичних
наук, доцент кафедри економіко-
математичних методів,
Тернопільський національний
економічний університет*

ДО ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА БЕЗРОБІТТЯ

Як відомо, інфляція – це знецінення грошей внаслідок порушення законів грошового обігу і появи маси грошей, незабезпечених товарною масою. Як соціально-економічне явище інфляція тісно пов'язана з проблемою зайнятості населення і безробіттям, матеріальним і духовним благополуччям людей, їх добробутом. Зрозуміло, що проявом інфляції є зростання цін. Однак інфляція не може бути пов'язана лише суто з грошовим феноменом. Це складне соціально-економічне явище, породжене диспропорційністю відтворення в різних сферах ринкового господарства, наслідок дисбалансу між сукупним попитом і сукупною пропозицією.

Розглянемо модель взаємовпливу інфляції і безробіття та спробуємо відповісти на питання, яким повинне бути найкраще співвідношення між цими показниками з плином часу. Найбільш широко використовуваною концепцією в аналізі проблеми інфляції і безробіття є співвідношення Філіпса [1], яке встановлює зв'язок між темпом росту заробітної плати і темпом росту безробіття $\tilde{\omega} = f(U)$, ($f'(U) < 0$), де $\tilde{\omega}$ – темп росту заробітної плати, U – темп росту безробіття.

Введемо позначення для росту інфляції, тобто темпу росту рівня цін, у вигляді $p = \dot{P} / P$, а продуктивність праці позначимо через T . Тоді будемо мати $p = \tilde{\omega} - T$. Вважаючи, що зменшення зарплати відбувається лінійно в залежності від росту безробіття, тобто $\tilde{\omega} = f(U) = \alpha - \beta U$, маємо так зване адаптоване співвідношення Філіпса

$$p = \alpha - T - \beta U, \quad (\alpha, \beta > 0), \quad (1)$$

або ж

$$p = \alpha - T - \beta U + h\pi, \quad (\alpha, \beta > 0), \quad (2)$$

якщо припустити, що темп зростання заробітної плати відповідає $\tilde{\omega} = f(U) + h\pi$, де $0 < h \leq 1$, а π – очікуваний ріст інфляції.

Також приймемо гіпотезу про очікуваний темп інфляції у вигляді

$$\frac{d\pi}{dt} = j(p - \pi), \quad (0 < j \leq 1). \quad (3)$$

Позначаючи номінальний грошовий баланс через M і темп його росту через $m = \dot{M} / M$, стверджуємо, що

$$\frac{dU}{dt} = -k(m - p), \quad (k > 0), \quad (4)$$

де різниця $m - p = \frac{\dot{M}}{M} - \frac{\dot{P}}{P}$ – темп росту реальних грошей.

Розглядаючи одночасно рівняння (2)–(4), можна описати закриту модель «інфляція – безробіття» з трьома змінними π, p, U . Враховуючи те, що три змінні пов'язані співвідношенням (2), можна записати систему двох рівнянь з двома невідомими. Підставивши (2) в (3) і (4) і звівши подібні члени, отримаємо систему

$$\begin{cases} \frac{d\pi}{dt} = j(h-1)\pi - j\beta U + j(\alpha - T), \\ \frac{dU}{dt} = kh\pi - k\beta U + k(\alpha - T - m). \end{cases} \quad (5)$$

Якщо ми продиференціюємо по t перше рівняння системи (5) і підставимо в отриманий вираз похідні $\frac{d\pi}{dt}$, $\frac{dU}{dt}$, то після спрощення отримаємо диференціальне рівняння другого порядку з постійними коефіцієнтами

$$\frac{d^2\pi}{dt^2} + (\beta k + j(1-h))\frac{d\pi}{dt} + (j\beta k)\pi = j\beta k m. \quad (6)$$

Знайдемо загальний розв'язок диференціального рівняння (6), який складається із загального розв'язку однорідного диференціального рівняння

$$\frac{d^2\pi}{dt^2} + (\beta k + j(1-h))\frac{d\pi}{dt} + (j\beta k)\pi = 0 \quad (7)$$

і частинного розв'язку неоднорідного диференціального рівняння (6), в якості якого можна взяти, наприклад, $\pi = m$. Характеристичне рівняння диференціального рівняння (7) має вигляд

$$\lambda^2 + (\beta k + j(1-h))\lambda + j\beta k = 0, \quad (8)$$

коренями якого є $\lambda_{1,2} = -k_1 \pm k_2 i$, $i = \sqrt{-1}$, $k_1 = \frac{1}{2}(\beta k + j(1-h))$,

$$k_2 = \sqrt{j\beta k - k_1^2}, \quad j\beta k > k_1^2.$$

Таким чином, загальний розв'язок диференціального рівняння (6) набуде вигляду

$$\pi(t) = e^{-k_1 t} (C_1 \cos k_2 t + C_2 \sin k_2 t) + m. \quad (9)$$

Аналіз даного розв'язку показує, що при $t \rightarrow \infty$ очікуваний темп інфляції π виходить на стаціонарний режим, при якому він стає рівним m , тобто темпу росту номінального грошового балансу.

Таким чином, побудована замкнута динамічна модель «інфляція–безробіття», в якій враховано взаємовплив трьох показників π, p, U та наведений приклад знаходження розв'язку вказаної задачі у вигляді виразу (9) разом з співвідношенням Філіпса (1) дає можливість економістам більш детально вивчати коливання в динамічній моделі «інфляція – безробіття».

Література:

1. Шикин Е. В., Чхортишвили А. Г. Математические методы и модели в управлении. – М.: Дело, 2000. – 438 с.
2. Chiang A. C. Elements of dynamic optimization. – New York: McGraw-Hill, 1992. – 327 p.

*Аль-Шамарі Ліна Мохамедівна
студентка кафедри фінанси та
кредит Харківського національного
університету будівництва та
архітектури*

СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Одну з найважливіших ролей у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці відіграє банківський кредит як головне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної господарської діяльності підприємств незалежно від форми власності та сфери господарювання. Незважаючи на те, що кризові явища в економічній системі практично підірвали фінансову стійкість більшості вітчизняних підприємств, внаслідок чого різко скоротилась кількість надійних фірм-позичальників, кредитні операції залишаються головним видом активних операцій комерційних банків, в який вкладається переважна більшість залучених банками ресурсів.

Суб'єкти господарювання можуть відчувати потребу у додаткових ресурсах у різних ситуаціях, таких як, забезпечення власної стійкості, збільшення обсягів виробництва, залучення нового технічного забезпечення виробництва, модернізацію чи розширення тощо. У більшості випадків підприємства відчують брак власних ресурсів. Саме тому і звертаються до банку за допомогою.

У сучасній літературі існує велика кількість підходів до визначення терміну «кредит». У загальному розумінні кредит – це певна сума грошей, яка надається для користування на певний термін та під певні відсотки. Щодо України, то термін кредит визначено НБУ у Положенні «Про кредитування» - позичковий капітал банку у грошовій формі та в банківських металах, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання [6].

Кредит знаходить своє відображення у перерозподільній, контрольній та стимулюючій функціях. Перерозподільна функція вказує на перерозподіл банком залучених ресурсів у розміщені не змінюючи первинного власника. Контрольна функція вказує на контроль за використанням та поверненням позичальником кредиту. А стимулююча функція має своє відображення у стимулюванні позичальником ефективного використання залучених ресурсів для забезпечення

погашення кредиту, відсотків за ними та отримання власного прибутку [2].

Кредитний портфель банку формують такі складові, як кредити надані фізичним особам; кредити надані юридичним особам; цінні папери; міжбанківські кредити [4]. Кредитування юридичних осіб – це вагома складова частина економіки та фінансового сектора України. Протягом останніх років кредитування юридичних осіб набуло значного поширення. У зв'язку з цим наразі існує досить жорстка міжбанківська конкуренція.

Таблиця 1.1 – Кредити надані юридичним особам за 2013-2016 роки [5]

Показник	2013	2014	2015	2016
Кредитний портфель у т.ч., млрд..грн.	732,55	753,13	461,66	440,16
Кредити юридичних осіб, млрд..грн.	574,64	609,07	406,63	352,23
Кредити юридичних осіб,%	78,44	80,87	88,07	80,00
Кількість банків, од.	121	75	52	50

За останні чотири роки осідання обсягу кредитів, наданих юридичним особам у загальному обсязі кредитного портфеля України майже не змінилась, а загальний кредитний портфель зменшився на 380,47 млрд.грн. Така ситуація є результатом виведення неплатоспроможних банків із ринку. Протягом 2013-2016 років кількість банків в Україні скоротилась на 58,68% або на 71 фінансову установу, що перевищує зменшення обсягу показників кредитного портфеля, який скоротився на 39,92%. Це вказує на збільшення кредитних операцій у стабільно-функціонуючих банках.

Переважними проблемами кредитування юридичних осіб є зростання величини безнадійної, сумнівної та простроченої заборгованості. При кредитуванні суб'єктів господарювання банк не може бути впевнений у подальшій стабільності підприємства. Забезпечення ефективності та надійності здійснення кредитних операцій вимагає від комерційних банків організації постійного моніторингу всіх стадій реалізації кредитного процесу. Цей етап економічної роботи полягає в супроводженні кредитного проекту, контролі за виконанням позичальником умов кредитного договору, що поєднується з аналізом кредитного портфелю банку [3].

Після видачі позики банк повинен застосувати всі заходи для забезпечення її повернення. Нагляд за використанням позики банки здійснюють для впевненості в стійкості фінансового стану і у виконанні клієнтами умов кредитної угоди, а також для пошуку нових можливостей ділового співробітництва. Нагляд за позичкою необхідний для виявлення на ранніх стадіях тимчасових фінансових труднощів з погашенням заборгованості. Такий нагляд необхідний як на початкових стадіях процесу кредитування, так і на етапах аналізу кредитної заявки та її виконання [1].

Таким чином більша частина кредитних операцій банків України направлена на співпрацю із суб'єктами господарювання. Обсяг кредитних операцій має спадну тенденцію, яка спричинена виведенням проблемних банків із ринку. Обсяг операцій, пов'язаних із кредитуванням юридичних осіб у загальному обсязі кредитного портфеля осідає стабільно у роботі банків. Кількість кредитів суб'єктів господарювання перевищує 80% загального обсягу кредитних операцій. Дані кредитні операції є стабільними у роботі банку, але через характер такої діяльності цей вид кредитних відносин є одним із самим ризикованим для банку. Відсутність розподілу ризику може сповільнювати взаємовідносини між банком та підприємствами. Саме тому банк максимально концентрує увагу на цільовому використанні грошових ресурсів позичальником та слідкує за виконаннями усіх умов кредитної угоди. Позитивно закінчена співпраця між кредитором та позичальником несе позитивний ефект для усіх суб'єктів кредитних відносин, адже банк у результаті отримує прибуток, а підприємство вірогідність отримання пільгових умов у кредитуванні в майбутньому. Тобто при повторному кредитуванні фірма може отримати нижчу ставку або збільшення строку.

Література:

1. Євтух Л. Б. Механізм кредитування та перспективи його розвитку в Україні / Л. Б. Євтух // Вісник Української академії банківської справи: зб. наук.праць. –2010. –№ 2. –С. 68–71.
2. Жукова Н. К. Сучасний стан ринку банківських кредитів в Україні / Н. К. Жукова, Н. В. Зражевська //Економічний часопис – XXI. – 2011. – №5-6. – С.
3. Король Г.А., Сокольская Рената Борисовна, Зеликман Владислав Давидович. Финансовый контроль: учет, проверка, анализ. — Д. : Наука и образование, 2004. — 192с.
4. Національний Банк України : Офіційний сайт [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>.
5. Міністерство Фінансів України: Офіційний сайт [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://minfin.com.ua>.

6. Положення НБУ «Про кредитування» : Офіційний сайт [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0246500-95>.

*Завгородня Дарія Сергіївна
студентка факультету
менеджменту та маркетингу,
Національний технічний
університет України «Київський
політехнічний інститут імені Ігоря
Сікорського»*

БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ. РЕФОРМУВАННЯ 2014-2015РР.

Важливою умовою нормального функціонування економіки будь-якої країни є банківський сектор. Його стабілізація - це справа не одного дня. А саме зараз Україні необхідна його реформація.

Банківська система України – це складова економічної системи держави, що включає в себе Національний банк України; інші банки; небанківські фінансові установи, виключною діяльністю яких є прийняття вкладів, розміщення кредитів або ведення рахунків клієнтів; Фонд гарантування вкладів фізичних осіб; банківську інфраструктуру, а також зв'язки між ними. [2]

Реформування банківської системи 2014-2015рр. пройшло з відчутними наслідками для економіки України, які б'ють всі антирекорди. Одним з головних наслідків, на нашу думку, стало зростання недовіри до банків. Люди не відчували надійності і власноруч руйнували власну економіку. Хоча ця проблема, в свою чергу є результатом неправильної політики регулятора – Національного банку України. Саме НБУ знищив довіру суспільства та інвесторів до фінансової системи та економіки в цілому. Роботою НБУ також можна назвати шокову девальвацію національної грошової одиниці(Україна втратила 68% курсової вартості гривні.), підняття цін кредитних ресурсів в Україні, скорочення кредитування українськими банками, високий рівень збитковості. До проблем, що виникли як наслідок ніби навмисного хибного регулювання НБУ також належать: різке скорочення кількості банків за 2014-2016рр.

2014 року ситуація в банківській сфері змінилася докорінно. Центральний банк за один рік видав понад 200 мільярдів гривень позичок рефінансування і викупив у держави облігацій на 180 мільярдів гривень. Райдужні очікування клієнтів банків розтанули миттєво. Девальвація

курсу валют привела до масового вилучення українцями грошей з банків. Банки визнали свою неспроможність сплатити борги тому, що втратили левову частину ринкових джерел надходження. НБУ, ніби намагаючись виправити ситуацію, заповнив банки штучно надрукованими грошми. Унаслідок такої політики обсяг централізованого рефінансування перетнув межу. НБУ мав намір замінити надходження депозитів штучними грошми для того, щоб перекрити дефіцит і вирівняти баланс банків.

Тепер здається очевидним те, що такі дії не могли дати позитивного ефекту. Важко однозначно визначити, характер цієї політики. Але якщо регулятор зробив таке рішення – можливо ним був передбачений інший варіант розвитку подій. Але, на жаль, значна емісія лише приблизила девальвацію і ще сильніше спустошила банки та знизила вартість їх ресурсів. У першому кварталі 2015 року не маючи вагомих причин емітували понад 60 мільярдів гривень для позичок

«Нафтогазу», для поповнення капіталу державних банків і для фонду гарантування вкладів.

Наслідком стало прискорення інфляції споживчих цін, що досягла 50% на 2015 рік та значне підвищення ставок позичкових відсотків. У 2016 році центральний банк усвідомив всю помилковість емісійної політики. Саме руйнівна емісійна політика тоді наблизилася фінансову кризу. Зупинилися ринково-кредитні операції банків, останні залишилися без депозитних надходжень та отримання відсотків, що привело до фінансової неспроможності банків. За таких умов регулятор, намагаючись врятувати комерційні кредитні установи, почав виплачувати проценти за гроші, які ті, опинившись у безвихідному становищі, клали на депозитні рахунки НБУ.

Більше ста мільярдів гривень опинилося на депозитних рахунках Національного банку України. Замість грошей Банки отримували депозитні сертифікати, які використовувалися як цінні папери, які можна було продавати.

Такі операції здійснювалися не заради збереження залишку грошей банків, так як їх можуть зберігати і безпосередньо самі банки. Ніякої реальної вартості через вкладення коштів на рахунки регулятора не утворювалося. Проценти були несправжніми. Схоже, що НБУ мав на меті зовсім не попередження банкрутства банків. Тому, що якщо цінні папери регулятора мають грошову ліквідність, навіщо вони банкам? Схоже на лихварську політику НБУ.

Фіктивні депозитні послуги регулятора і штучні відсоткові платежі комерційним установам стали основою повторної грошової емісії та є причиною пасивності банків. Нащо працювати з реальними людьми і підприємствами, коли НБУ і без цього забезпечує прибутками? Таким

чином економіка позбавлена фінансових впливів через витіснення функції кредитування. У дійсності НБУ створив віртуальний оборот коштів, який не приносить реального доходу. Лише певні кредитні установи мають змогу отримувати штучні прибутки. А кошти, які банкам можна було б вкладати в розвиток економіки залишаються замороженими.

Політика НБУ має ще одну маловідому, але просто обурливу сторону - активне сприяння банкам країни-агресора. Політика і економіка тісно пов'язані, і після подій останніх років цілком зрозуміло очікувати виведення російських банків. І справа не лише у патріотизмі. Проте, попри санкції, капітал російських банків в Україні за останні роки збільшився з 12% до 40%.[1] Вони мають такі ж можливості як і вітчизняні банки: отримують кредити у гривнях та відсотки від НБУ, мають право купити український банк і чинять тиск на внутрішній ринок валют.

Очевидно, що сьогодні – не кращі часи розвитку банківської системи. Події в державі зовсім не стимулюють покращення, а навпаки. В Україні відбувається перехід до європейського зразку управління та діяльності. І хоч здається, що з часом ситуація лише погіршується, ці поступові зміни нашої вкрай нестабільної економіки приведуть до покращень. Стабільність політичної і економічної систем є запорукою стабільності всіх інших систем країни. Ряд проблем, що стосуються банківської системи, в нашій країні справді намагаються вирішувати. Але зрозуміло, що це справа не одного року.

Позитивні зміни і досягнення економічної стабільності стануть можливими за умови реалізації наступних пунктів:

- розставлення правильних пріоритетів для економічного розвитку;
- підвищення рівня життя населення і зміцнення фінансових систем;
- підвищення рівня довіри населення до банків;
- розробка і удосконалення програм функціонування банківської системи;
- збільшення частки безготівкового грошового обігу;
- підвищення ресурсного потенціалу банків;
- удосконалення менеджменту банківської системи;
- розвиток банківської інфраструктури;
- підвищення прозорості діяльності комерційних банків.

Література:

1. В. Лановий. Як подолати колапс банківської системи. - Електронний журнал «Економічна правда», 3.01.2017. <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/01/3/616692/>.

2. Електронний ресурс: https://uk.wikipedia.org/wiki/Банківська_система_України.

Науковий керівник: Дученко Марина Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Іванова Крістіна
студентка 4 курсу, Київський
національний торговельно-
економічний університет, м. Київ

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ПЛАТО- ТА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КЛІЄНТІВ БАНКУ

Проблема вдосконалення кредитного механізму є однією з пріоритетних як в Україні, так і за кордоном. Визначення кредитоспроможності позичальника – завдання, яке щодня розв'язується працівниками кредитної організації, процедура проведення якої має чітко регламентовану схему. У той же час кредитоспроможність позичальника є одним з найбільш складних питань в механізмі повернення кредиту. Необхідність вивчення сутності кредитоспроможності пояснюється як відсутність єдиної думки серед різних авторів з приводу визначення самого поняття, так і подальшим розвитком банківської інфраструктури, яка, у свою чергу, впливає на формування і зміст даного терміна. Незворотний процес розвитку сфери банківського обслуговування і економічних відносин в цілому вносить постійні корективи в критерії оцінки кредитоспроможності, в результаті чого виникає необхідність постійного контролю і внесення змін у процес аналізу кредитоспроможності підприємства-позичальника [4, с. 33].

Проведений аналіз методик, застосовуваних вітчизняними комерційними банками, показав, що більшість з них є запозиченими з зарубіжних джерел, проте використовуються в даних методиках розрахунки оцінки фінансового стану застосовують до українських підприємств. Причому, нормативи оцінки кредитоспроможності підприємств, які застосовуються у вітчизняних методиках не відповідають реальному рівню фінансово-економічного розвитку підприємств того чи іншого регіону. Вони були розроблені давно і не піддавалися коригуванню. Згідно з нормами Базельського комітету, оцінка кредитоспроможності підприємства-позичальника повинна враховувати специфіку галузі, в якій функціонує потенційний кредитор.

Ми пропонуємо для аналізу кредитоспроможності клієнтів банку використовувати дві системи оцінки кандидата в позичальники PARSER і CAMPARI, які застосовуються в англійських клірингових банках.

PARSER – це методика оцінки кредитоспроможності клієнта банку, назва якої є аббревіатурою від складових її критеріїв: P – Person – інформація про персону потенційного позичальника, його репутацію; A – Amount – обґрунтування суми кредиту, що запрошується; R – Repayment – можливість погашення; S – Security – оцінка забезпечення; E – Expediency – доцільність кредиту; R – Remuneration – винагорода банку (процентна ставка) за ризик надання кредиту.

CAMPARI: C – Character – репутація позичальника; A – Ability – оцінка бізнесу позичальника; M – Means – аналіз необхідності звертання за позикою; P – Purpose – мета кредиту; A – Amount – обґрунтування суми кредиту; R – Repayment – можливість погашення; I – Insurance – спосіб страхування кредитного ризику.

У практиці американських банків застосовується „правило п’яти С”: CAPACITY – здатність погасити позику; CHARACTER – репутація позичальника (чесність, порядність, старанність); CAPITAL – капітал, володіння активом як передумова можливості погашення позикової заборгованості;

COLLATERAL – наявність забезпечення, застави; CONDITIONS – економічна кон’юнктура та її перспективи [1, с. 158].

Крім того, можливо запропонувати методи оцінки, які розробляються за допомогою різних статистичних моделей, наприклад американська “модель Зета” (Zeta model), призначена для оцінки ймовірності банкрутства ділової фірми. Значення ключового параметру “Z” визначається за допомогою рівняння, змінні якого відображають деякі ключові характеристики аналізованої фірми – її ліквідність, швидкість обігу капіталу тощо. Яскравим прикладом такої „класифікаційної моделі” є модель американського економіста Е. Альтмана, який запропонував рівняння для оцінки вірогідності банкрутства підприємства, що звернулось до банку за кредитом:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,99X_5, (1)$$

де X_1 – відношення оборотного капіталу до суми активів фірми; X_2 – відношення нерозподіленого доходу до суми активів; X_3 – відношення операційних доходів (до вирахування відсотків та податків) до суми активів; X_4 – відношення ринкової вартості акцій фірми до загальної суми боргу; X_5 – відношення суми продажу до суми активів.

У результаті застосування даної методики оцінки можна визначити: якщо $Z \leq 1,8$, то ймовірність банкрутства дуже висока; якщо $1,8 \leq Z \leq 2,7$, то ймовірність банкрутства висока; якщо $2,7 \leq Z \leq 2,9$, то ймовірність банкрутства низька; якщо $Z \geq 2,9$, то ймовірність банкрутства дуже низька.

При всій різноманітності можливих моделей оцінки кредитного ризику система показників має відповідати таким критеріям:

- показники мають бути максимально інформативні і давати цілісне уявлення про стан позичальника;

- показники повинні давати можливість визначення рейтингу позичальника як у просторі, так і в часі;

- для всіх показників мають бути вказані нормативи задовільного рівня або діапазону вимірювань;

- остаточна модель оцінки кредитного ризику повинна бути коректно складена й мати економічне обґрунтування [2, с. 54].

Таким чином, одне з найважливіших завдань кредитної політики банку — ефективна оцінка кредитоспроможності позичальника. У теперішній час існують різні методи оцінки кредитоспроможності позичальника, які включають як плюси, так і недоліки. У зв'язку з цим виникає необхідність вдосконалення методик оцінки кредитоспроможності та управління ризиками, оскільки підвищення доходності кредитних операцій безпосередньо пов'язано з якістю оцінки кредитного ризику.

Література:

1. Васильчак С. В. Оцінка кредитоспроможності позичальника як один із методів забезпечення економічної безпеки банку / С. В. Васильчак, Л. Р. Демус // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 22.1. – С. 158
2. Галасюк В. В., Галасюк В. В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? // Вісник НБУ. – 2009. – №5. – С. 54-56.
3. Лукин М. И. Эконометрические подходы к разработке модели оценки кредитоспособности заёмщика / М. И. Лукин // Системное моделирование социально-экономических процессов: тезисы докладов и сообщений XXV юбилейной международной научной школы семинара им. ак. С. Шаталина, г. Королёв, Моск. обл., 24–28 мая 2002 г. : в 2 ч. — М. : ЦЭМИ РАН, 2002. — Ч. 2. — С. 24–25.
4. Основы банковского дела / под ред. д-ра экон. наук А. Н. Мороза. – К.: Издательство „Либра”, 2004. – 330 с.

Науковий керівник: Науковий керівник: Котенко У.М., старший викладач кафедри банківської справи, Київський національний торговельно-економічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ УКРАЇНСЬКИХ ТА ЗАРУБІЖНИХ ВЧЕНИХ НА СУТНІСТЬ ГРОШЕЙ

Проблема дослідження, розвитку та аналізу грошей і грошових систем є однією з ключових в економіці, адже ця тема здавна привертала увагу видатних економістів, філософів і мислителів, спонукаючи їх на наукові роздуми, пошуки і дискусії. Її суть займає чільне місце в більшості теорій, яке пов'язане з роллю грошей в сучасній економіці.

Вагомий внесок у розробку теорії сутності грошей, що дає змогу вирішити більшість теоретичних та практичних проблем сучасної економіки зробили багато вчених, представників різних наукових шкіл, тому метою даної статті є наукове узагальнення багатогранних поглядів на суть і природу грошей, розкриття економічної думки українських та зарубіжних вчених щодо цього питання.

У сучасній економічній літературі за пріоритетним вивченням впливу грошей на функціонування грошових систем, використання грошових чинників для забезпечення економічного зростання, а також подолання безробіття та боротьби з інфляцією, відокремлюють два головних та остаточно сформованих напрями розвитку монетарної сфери:

1. Розвиток класичних, неокласичних і сучасних монетаристських теорій грошей;
2. розвиток кейнсіанських, некейнсіанських і посткейнсіанських теорій грошей.

Варто зазначити, що представники цих напрямів розмежовують гроші залежно від їх функцій наступним чином:

- «Гроші не мають істотного значення і виконують суто технічні функції, пов'язані з обслуговуванням товарообмінних процесів» (Кількісна теорія, монетаризм);
- «Гроші спроможні впливати на характер перебігу економічних процесів та мають неабияке значення» (Дж. М. Кейнс та неокейнсіанці).

Аналізуючи наукову дискусію стосовно грошей в історичному аспекті, що пов'язана з розходженням поглядів на вагомість їх чинників, найбільш поширеними є раціоналістичні та еволюційні концепції [1]. Згідно з еволюційною, суть грошей можна досягнути аналізуючи їх товарне походження, тривалий розвиток суспільного поділу праці, товарного виробництва, обміну та зміни форм вартості.

Вартий уваги в українській економічній літературі марксизм, який був зосереджений на проблемі вартості грошей, а також досліджував

суперечності між споживчою вартістю і вартістю через роздвоєння на товари-гроші і звичайні гроші.

Раціоналістичні погляди формулюються пошуком суті грошей через об'єктивні причини їх існування. Наприклад, Аристотель одним з перших спробував обґрунтувати раціональну концепцію походження грошей, стверджуючи, що монета існує не за своєю природою, а насамперед за домовленістю [2, с. 156].

Щодо актуальності цих підходів, то для побудови сучасних монетарних концепцій найбільш придатними є раціональні підходи, адже вони зосереджують увагу на технічних функціях грошей в економічних процесах. Найбільш повно раціональні підходи втілені у кількісній теорії та у її сучасній інтерпретації – монетаризмі. Мілтон Фрідмен, засновник монетаризму, визначав гроші як особливий товар, основна властивість якого полягає в ліквідності. Вчений зауважував, що гроші здатні виконувати регулюючу, стабілізуючу роль. Вони впливають на економіку через інституційну структуру, банківську систему, що створює гроші і формуючу фінансову політику. Вони як тимчасове сховище купівельної сили, що дає змогу відокремити акт купівлі від акту продажу. Купівельна спроможність грошей зумовлена кількісними параметрами грошової маси, зміна яких породжує інфляційні явища. Гроші мають забезпечувати збереження вартості і на цій основі використовуватися як посередник обміну товарів та послуг [3].

Натомість А. Гальчинський відзначає, що в суті грошей важливою та визначальною і є властивість грошей бути загальним вартісним еквівалентом, а також технічним інструментом обміну товарів [4]. Проте, для сучасних грошей, збереження вартості має поєднуватися з їх суспільним визнанням.

Сучасні гроші не мають власної вартості, але разом з тим мають цінність- купівельну спроможність: виражають товарні ціни, виконують роль всезагального еквівалента через регулювальний вплив та економічний потенціал держави. В сучасних ринкових економіках товарно-грошові відносини є досить складними, що призводить до значного розходження поглядів сучасних вчених на них: частина вважає, що вартість паперових грошей визначається вартістю товарів, а більшість розглядають сучасні гроші як технічного посередника [5].

Відкритим залишається лише питання, які ж погляди економістів на гроші через кілька десятиріч років, в якій формі вони будуть реалізовані? «Гроші матимуть своє значення як мірило фінансової ефективності та виконуватимуть функції засобу платежу та заощаджень. Думаю, що єдиної валюти не буде, і приблизно через 50 років економіка матиме критерій сильної або слабкої», - вважає Володимир Лавренчук. У свою чергу, виклав своє розуміння про гроші майбутнього і Петро Барон.

Фінансист сподівається, що до 2050 року гроші повністю віртуалізуються: «На сьогодні досить складно спрогнозувати яка з валют стане на той час єдиним еквівалентом. Але те, що при нинішніх темпах глобалізації фінансові системи об'єднуються в світовому масштабі, це факт».

Заслуговує на увагу і те, що майже всі сучасні економісти зауважують, що паперові гроші повністю зникнуть з обігу, поступаючись електронним та висловлюють дві точки зору щодо майбутніх грошей: перші схиляються до того, що буде одна лідируюча валюта, інші вважають, що на ринку не з'явиться загальноприйнятої єдиної валюти. Однак, навіть при цьому обмін ними ставатиме все більш простим і практично непомітним процесом.

Підсумовуючи викладене, можна зробити висновок, що гроші постійно еволюціонували разом з розвитком економічних систем, в яких вони виконували покладені на них функції, а дослідження поглядів вчених на них є передумовою, що слугує полем для подальших досліджень.

Література:

1. Жуков Е.Ф. Деньги, кредит, банки. – М., 1999. – С. 9.
2. Аристотель. Никамахова этиака. В 4-х т, т. 4. – М., 1983. – С. 156.
3. Фридмен М. Если бы деньги заговорили... – М.: Дело, 1998.
4. Гальчинський А. Теорія грошей. – К.: Основи, 1998 – С. 64.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний(відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

*Марковець Катерина Юріївна
студентка факультету
менеджменту і маркетингу
Національний технічний
університет України «Київський
політехнічний інститут імені Ігоря
Сікорського»*

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІЇ

У зв'язку із функціональною специфікою діяльності банків, виникла потреба виділити їх у автономну структуру, яка отримала назву – «банківська система». Зазвичай під цим терміном розуміють сукупність банків, які функціонують на території певної країни. Насправді ж вона виступає важливою структурою в економіці кожної країни і виконує

особливі функції, з'являється не як результат об'єднання випадкових банків, а вибудовується, маючи певну концепцію. Банки працюють за рахунок сторонніх капіталів (капітал акціонерів, кошти вкладників та позички від інших банків), виступають посередниками на грошовому. Таким чином банки знаходяться під постійним тиском з боку величезної кількості клієнтів та акціонерів. Існує постійний ризик втратити довіру кредиторів та власників, загроза паніки, що може спричинити зняття усіх депозитів і навіть банкрутство. Взагалі, основним завданням створення банківської системи у будь-якій країні є забезпечення стійкості та довіри до численних внутрішніх банків.

Виділяють такі основні функції банківських систем:

1. Трансформація окремих банків, що здійснювати аналогічні функції;
2. Емісія – створення засобів платежу та зміна грошової маси на ринку;
3. Стабілізація - забезпечити стабільність діяльності банків.[3]

Лише після проголошення незалежності в Україні почала формуватися національна банківська система. До цього моменту всі українські банки були частиною великої банківської системи СРСР. У 1991 році було затверджено закон “Про банки і банківську діяльність”, в якому зазначалося, що нова банківська система буде дворівневою (існування мережі комерційних банків та центрального, який регулюватиме їх діяльність). Законом встановлено, які банки належатимуть до кожного рівня і механізми зв'язку між ними. Дворівнева побудова є ключовим положенням у банківських системах країн за умов ринкової економіки. Однорівнева структура можлива лише в тоталітарній економіці, коли достатньо створити єдиний державний банк, який зможе здійснювати усі основні функції банківської системи (така система діяла в СРСР).

Нині в Україні діє банківська система “закритого типу”, тобто банки можуть займатися лише діяльністю, пов'язаною з сферою обігу грошей. Так, для прикладу, в Україні банкам заборонено здійснювати виробничу діяльність, займатися торгівлею чи страхуванням; суб'єктам інших же систем не можна провадити банківську діяльність, виконувати функцію посередника у грошових відносинах. Водночас «закритість» банківської системи можна назвати відносною, оскільки банки вступають у постійну взаємодію з іншими системами. [1]

Законом були визначені й інші загальновизнані світовою практикою принципи:

- чітке розмежування функцій банків 1-го 2-го рівнів;
- усунення монополії держави у банківській справі (дало змогу створювати нові комерційні банки з різними формами власності);

- забезпечення державного контролю діяльності банків (ця задача покладена на Центральний банк);[2]

Протягом 1992-1999 років кількість банків збільшилась майже у 3 рази. Розроблено нові ефективніші принципи міжбанківських розрахунків, ринку міжбанківського кредитування. Функції комерційних банків розширились, що дало змогу працювати на фондових та валютних ринках, у сфері міжнародних відносин, взаємодії з центральним банком тощо. Загалом, з часу здобуття незалежності банківська система України зазнала великої кількості змін. З початку ринкових перетворень у світовій економіці Україна намагалася адаптувати банківську систему згідно з найсучаснішими вимогами ринку.

В останні роки в Україні знову почалася реформація, в 2017 році представлено принципово новий формат банківської системи. У ній більш, ніж 50% активів знаходяться у валсності державних банків, що повинні сприяти покращенню загального стану системи. На НБУ та Міністерство фінансів покладено завдання контролю державних банків. Головною ціллю банківської системи України сьогодні є відродження кредитування економіки. Щоб досягти цього, необхідно пропонувати прості й чесні умови кредитування бізнесу. Для зростання економіки України потрібне масове кредитування, а не вибіркове кредитування. Це пов'язано з тим, що існує небезпека можливості кредитування тільки державних монополій тими ж держбанками. Відсотків за кредит варто пов'язувати з темпами інфляції в країні. Для ефективного кредитування населення банкам важливо почати видавати вигідніші іпотечні кредити. Це могло б забезпечити підвищення попиту на нерухомість, що в свою чергу стало б стимулом для зростання будівництва, виробництва металів та будівельних матеріалів.

Банківська система України на даний момент потребує реформ, які Національний банк може і повинен провести. Це мають бути якісні реформи, здійснені на користь банківської системи України, українського бізнесу й народу. Головне, щоб нові банківські реформи стали гнучкими до суспільних потреб методи не стали причиною виникнення проблем у інших системах.

Література:

1. Скоков Б. Г., Крайівська І. А. Гроші і кредит. Конспект лекцій, навчально-методичний матеріал.— Харків, ХНАМГ, 2009.— 244 с.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність».— 2001, № 5-6, ст.30.

3. <http://ifreestore.net/5594/76/>.

Науковий керівник: Дученко Марина Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського"

*Пістрюга Олена Андріївна
студентка 6-го курсу, Університет
Державної фіскальної служби
України*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ, ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЙОГО РОЗВИТКУ

Розвиток місцевого самоврядування, як інституту, неможливий без системи його фінансування. Фінансове забезпечення є важливою складовою у формуванні і впровадженні проектів і програм органами місцевого самоврядування, обсяги та пріоритетність якого здійснюють свій вирішальний вплив на механізм прийняття управлінських рішень органами влади з метою подальшої їх реалізації.

Переважає більшість науковців обґрунтовує необхідність стратегічного розгляду фінансових потоків розвитку місцевого самоврядування. Зокрема, В.Л. Бондаренко визначає фінансове забезпечення розвитком територіальної громади як «гарантоване певними заходами привласнення та використання вартостей у грошовій формі місцевими органами влади для соціально-економічного розвитку міста».[1, с.3]

Сапожніков В.Б. зазначає, що фінансове забезпечення місцевого самоврядування у процесі бюджетного планування – це «сукупність конкретних фінансових норм, бюджетних методів, важелів, інструментів, за допомогою яких забезпечується процес локального бюджетного вибору, де головною метою є раціональність, оптимальне представлення волевиявлення територіальних одиниць».[2, с.69-71]

Ми розглядаємо фінансові потоки проектів і програм органів місцевого самоврядування як сукупність заходів, щодо акумулювання, розподілу та використання фінансових ресурсів, з метою ефективного використання плану програми або проекту на певних відповідних територіях за для реалізації поставлених цілей.[3, с.16-18]

Загострення соціально-економічних проблем, недосконалість правової і нормативної баз, відсутність дієвих механізмів державної підтримки молоді у період її соціального становлення, значно ускладнили процеси відновлення інтелектуального потенціалу, трудових ресурсів держави, негативно позначилися на матеріальному становищі молодії сім'ї, здоров'ї, фізичному і духовному розвитку молодих громадян, призвели до зростання, загострення криміногенної ситуації у суспільстві. Тому і постає питання поглиблення розвитку місцевого самоврядування в умовах децентралізації шляхом впровадження інноваційних проектів і програм органами місцевого самоврядування, які спрямовані на вирішення вищезазначених проблем та потребують значних фінансових ресурсів.

Таким чином, завдяки удосконаленню сучасного, ефективного фінансово-бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку територій, застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі, залученню додаткових джерел фінансування, виникає багатовекторність у систематизації управління місцевими коштами в середньостроковій перспективі для розробки й виконання проектів і програм, орієнтованих на необхідний результат, забезпечуючи оптимальний розподіл й зосередження коштів на пріоритетні напрями розвитку місцевого самоврядування.

Література:

1. Бондаренко В.Л. Фінансове забезпечення розвитку .Автореферат на здобуття наук. ступ. к.е.н.. – К.: КНУ імені Тараса Шевченка, 2004. – С.3.
2. Сапожніков В.Б. Практика і проблематика фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування / В.Б. Сапожніков // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №11. – С. 69-71.
3. Тесля С.М. Сутність та структура фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування/ С.М. Тесля, М.І. Мудрик// Молодий вчений.- 2014.-№5(2).-С.16-18.-Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_5\(2\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2014_5(2)_4).

Науковий керівник: Євтушенко Ганна Іванівна, доцент, кандидат економічних наук, Університет Державної фіскальної служби України

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

В сучасних умовах від того, наскільки ефективна інвестиційна політика держави, залежить: рівень оснащення підприємств основними фондами та стан виробництва, розв'язання проблем екології та соціології, науково-технічний прогрес країни. Інвестиції для будь-якої країни є підґрунтям не тільки для розвитку підприємства окремих галузей, а й є фундаментальним чинником для розвитку країни в цілому. При прийнятті рішення про залучення інвестиційного ресурсу іноземні інвестори спираються саме на інвестиційний клімат країни. Саме тому це завдання для України є одним з найважливіших в сьогоденні.

Інвестиційний клімат — це сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, соціально-культурних, організаційно-правових і географічних факторів, які притаманні певній країні і визначають її привабливість для іноземного інвестора [1].

Чинниками, що формують інвестиційний клімат, є: стан інвестиційного ринку, умови в яких діють інвестиції, рівень розвитку продуктивних сил, умови реєстрації іноземних інвестицій, стан кредитної та фінансової систем, стан інвестиційної сфери.

Інвестиційний клімат безпосередньо впливає на основні показники соціально-економічного розвитку країни. Позитивний інвестиційний клімат сприяє вирішенню соціальних проблем, забезпечує високий рівень зайнятості населення, дозволяє оновлювати виробництво, проводити модернізацію й нарощування основних фондів підприємств, впроваджувати новітні технології тощо[2]

В Україні є декілька чинників, які є перепорою для формування сприятливого інвестиційного клімату. До них, зокрема, відносять:

- низький рівень професійної кваліфікації підприємців;
- низький рівень захисту прав і свобод інвесторів;
- недосконалість податкового законодавства;
- недієве законодавство в питаннях корпоративного управління, що стає причиною конфліктів та нагнітання соціальної напруженості;
- негативний імідж серед іноземних інвесторів, викликаний відсутністю вдалих інвестицій, які могли б бути прикладом сприятливого інвестиційного клімату.

Оцінюючи інвестиційний клімат України в цілому за міжнародними стандартами, використовуючи такі критерії, як політична і соціальна стабільність, динамізм економічного зростання, міра лібералізації зовнішньоекономічної сфери, наявність розвиненої промислової інфраструктури, банківської системи і системи телекомунікацій, наявність ринку відносно дешевої кваліфікованої робочої сили та інших, можна стверджувати, що практично за усіма цими параметрами Україна поступається більшості країн світу [3].

Отже, підвищити інвестиційну привабливості в Україні можна шляхом:

- формування сприятливого інвестиційного іміджу, приймаючи участь в інвестиційних проєктах, міжнародних виставках, публікування статей в журналах та газетах відповідного напрямку та інших заходах;
- стимулювання національних інвесторів шляхом інформування про потенційні можливості інвестування;
- розвиток інвестиційної інфраструктури;
- державна підтримка малого та середнього підприємництва, адже саме малий і середній бізнес створюють конкурентне ринкове середовище, швидко реагують на потреби споживачів і зміну кон'юнктуру ринку;
- доступність кредитів та зниження їх вартості;
- спрямування грошових потоків в ті напрямки, які є лідерами в розвитку національної економіки;
- вдосконалення системи оподаткування;
- створення механізму захисту прав власників та інвесторів;
- зниження рівня корумпованості.

Це тільки мала частина заходів які може зробити Україна для встановлення сприятливого інвестиційного іміджу та підвищення міжнародного іміджу для зацікавлення не тільки на найближчий час, а й на довготермінову перспективу. Тобто першочерговим завданням державної політики є трансформація системи формування інвестиційного клімату України.

Література:

1. Мойсеєнко І. П. М74 Інвестування: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — 490 с.
2. Долінська Т., Юр'єва Т. Інвестиційний клімат України та шляхи його формування // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. - 2010. - Вип.25.

3. Сазонець І. Л. Інвестування: міжнародний аспект: Навчальний посібник / І. Л. Сазонець, В. А Федорова. – К.: Центр учбової літератури, 2012 р. – 192с.

Науковий керівник: Задерака Наталя Миколаївна, старший викладач, Національний авіаційний університет

*Шкапенко Олександра Сергіївна
студентка факультету
менеджменту та маркетингу
Національного технічного
університету України «Київський
політехнічний інститут імені Ігоря
Сікорського»*

РОЛЬ І ФУНКЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Центральний банк будь-якої країни відіграє найважливішу роль у становленні та розвитку банківської системи держави. Для України Національний Банк був принципово новою структурою, що виникла після проголошення незалежності держави і став її важливою складовою. Наше дослідження полягає у тому, щоб осмислити вагомість функціонування Національного банку України як голови кредитної системи. Національному банку належить право на випуск грошей, адже він є емісійним банком, а також є вагомою ланкою всієї банківської системи України.

Становлення Національного банку України. Національний банк України (НБУ) — це центральний банк нашої держави. Утворення Банківської системи відбувалося протягом 1991 року, адже цей рік ознаменував незалежність України і радянська банківська система стала неактуальною. 1 Травня 1991 року Верховною Радою було затверджено і введено закон «Про банки і банківську діяльність», який поширювався на всі банки України, відповідно до якого і формувалась банківська система. В Радянському Союзі Україні підпорядковувався такий банк як Український республіканський банк Держбанку СРСР, на основі якого згодом і було створено сучасний Національний банк України. Таким чином фінансова система складалась з кількох частин: Національного банку і комерційних банків, які є пов'язаними між собою і регулюються ринковими законами.

Національний банк є незалежним та самостійним органом. Про свою діяльність НБУ звітує Верховній Раді. Верховна Рада приймає фінансові

звіти НБУ і є уповноваженим органом для визначення частини його складу.

Національний банк України має право законодавчої ініціативи (це свідчить про високу вагомість законодавчого органу у формуванні економіки держави). Важливою є співпраця НБУ та Кабінету міністрів, адже ці структури разом регулюють грошово-кредитну систему країни, розробляють економічно-соціальні програми. Це свідчить про те, що НБУ виступає рівноправним партнером Кабінету Міністрів України.

Завдяки НБУ Україна пододала гіперінфляцію, що виникла при здобутті країною незалежності; була введена в обіг національна валюта; налагоджена платіжна система. Національний банк України співпрацює з багатьма іншими міжнародними банками з питань ведення та покращення монетарної політики. Завдяки НБУ було впроваджено використання гривні, що дало змогу стабілізувати інфляцію, поліпшило зовнішню та внутрішню економіку, збільшились доходи населення.[1]

Метою діяльності НБУ є стабілізація банківської системи, надання гарантій банку кредиторам щодо безпеки вкладення та зберігання коштів клієнтів на банківських рахунках, а також інтересів вкладників.

Головним призначенням НБУ є не інфляційний розвиток економіки держави, регулювання грошового обороту. Щодо діяльності Національного банку на сьогодні та поточної економічної ситуації: у 2017 році економічне зростання знизилось до 1.6%, що відбулося через зниження економічної активності. За прогнозами, у 2018-2019 роках відбудеться зростання економічного розвитку до 3.2% та 4%. Цьому сприятиме пом'якшення монетарної політики, що впливатиме на підвищення споживчого попиту.

Споживча інфляція у травні 2017 року становила 13.5% р/р, очікувано трохи уповільнившись (у березні 2017 року вона становила 15.1%). Дана інфляція перевищила прогноз Національного банку за квітень 2017 року.

За прогнозами інфляція надалі знизиться і на 2017 рік становитиме: $8\% \pm 2$ в. п., у 2018 році – $6\% \pm 2$ в. п., у 2019 році – $5\% \pm 1$ в. п. У поточному році, як і раніше, очікується відхилення від центральної точки цільового орієнтира – у кінці року інфляція становитиме 9.1%.[2] Це відбудеться через зростання приватного споживання та виробничих витрат.

Базова інфляція у 2017 році незначно прискориться до 6.1% (у попередньому році вона становила 5.8%), що обумовлено підвищенням мінімальної заробітної плати на початку року і як наслідок підвищення доходів населення і виробничих витрат.[3]

Висновок. Проаналізувавши основні функції і діяльність Національного банку, можна дійти висновку, що НБУ є головним

координатором монетарної політики держави. Він має право на емісію грошей, випуск грошових знаків. Національний банк контролює діяльність комерційних банків. На НБУ покладено забезпечення стабільності національної валюти, виконання операцій, спрямованих на обслуговування державного боргу, погашення і виплата за ним доходів, операції з цінними паперами, представлення інтересів України на міжнародному рівні.

Література:

1. Роль Національного банку України у системі органів державної влади [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=53678>.
2. Монетарна політика [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=875457&cat_id=71412.
3. Інфляційний звіт [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=51889286>.

Науковий керівник: Дученко Марина Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

*Яковлєва Ірина Олегівна
студентка, Національний технічний
університет України «Київський
політехнічний інститут імені Ігоря
Сікорського»*

ПРОВЕДЕННЯ ГРОШОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ ТА В ЕСТОНІЇ ПІСЛЯ СТАНОВЛЕННЯ НЕЗАЛЕЖНОСТІ

Вступ. Після розпаду Радянського Союзу країнам, що утворилися, необхідно було провести грошові реформи, які в свою чергу забезпечили стабілізацію функціонування грошового обігу, змінили грошову одиницю з радянського рубля на нову, яка стала єдиним законним засобом платежу і укріпила незалежність кожної з країн, а також забезпечили перехід від грошей адміністративно-командної економіки до грошей ринкової економіки.

Метою дослідження є порівняльний аналіз проведення грошової реформи в Україні та в Естонії. Актуальність нашого дослідження полягає у визначенні та перейнятті цінного досвіду у проведенні грошової реформи.

На початку 1992 року як Україна, так і Естонія виявились в тяжкій економічній ситуації. Кінець комунізму створив справжній хаос в Естонії. Промислове виробництво скоротилося в 1992 році більш ніж на 30 відсотків. Реальна заробітна плата знизилася на 45%, тоді як загальна цінова інфляція склала понад 1000%, а ціни на паливо збільшилися більш ніж на 10 000%[3]. Головне підвищення цін відбулося в перші місяці 1992 р., оскільки ціни на сировину в Росії зросли на початку того ж року. Так як Естонія імпортувала основну частину своєї сировини для промисловості з Росії, це призвело до примусової лібералізації більшості цін та високого стрибка цін в Естонії. Радянська командна економіка зруйнувала естонське економічне середовище, а інфраструктура була катастрофічною. Для більшості зарубіжних експертів Естонія була ще однією "колишньою радянською республікою", яка не сподівається на краще майбутнє. Також багато естонців не вірили в майбутнє Естонії. Вони бачили прірву між реальністю в Естонії та нормальним життям, тому люди зрозуміли, що невеликих кроків було недостатньо. Це була головна причина, чому у вересні 1992 року на перших демократичних виборах з часів Другої світової війни естонський народ обрав тих, хто пропонував найбільш радикальний вихід з радянських часів та найбільш рішучу програму реформ. Естонія розпочала свою грошову реформу в червні 1992 року, ставши першою країною на колишньому Радянському Союзі, що запровадила власну валюту. Естонська крона була повністю конвертована з першого дня шляхом прив'язки її до німецької марки. Фіксація валютного курсу до сильної валюти, такої як німецька марка, створила довіру до економіки Естонії. В Україні після розпаду СРСР ситуація набула критичного стану. На початку 1992 року ціни стрімко зросли, це було спричинено тим, що Росія запровадила їхню лібералізацію. Цю ситуацію ненадовго покращило введення купоно-карбованців. Відповідно до Указу Президента України "Про грошову реформу в Україні" в країні було проведено низку підготовчих заходів, а саме створення розгалуженої мережі обмінних пунктів, які розташовувались у комерційних банках, залізничних станціях, аеропортах та інших багатолюдних місцях, у тім числі в сільській місцевості – понад 11 тис. Також проводилися масштабні роз'яснювальні роботи через засоби масової інформації щодо механізму здійснення грошової реформи. Грошова реформа в Україні тривала 14 днів (з 2 по 16 вересня 1996 р). Обмінювали купоно-карбованці на гривню у співвідношенні 1:100000[1]. Всі цінові показники та грошова маса зменшились відповідно до цієї пропорції. Гривня стала в 100000 разів сильнішою від попередньої грошової одиниці, у стільки ж разів збільшилась її купівельна спроможність, масштаб цін та валютний курс у порівнянні з карбованцем. Проте співвідношення між товарною та грошовою масами в обігу не змінилося. Станом на 19 вересня було не вилучено 10,2 трлн. крб. Найбільші обсяги вилучення з обігу карбованців відстежувалися під час перших 5 днів реформи, коли щоденно вилучалось

з обігу 31-38,6 трлн. крб. З 17 вересня 1996 року єдиною грошовою одиницею на території України стала гривня та її розмінна монета–копійка[1].

Чому ж в Естонії реформа була проведена вже впродовж 1992 року, а в Україні- тільки у 1996 році? Перш за все слід враховувати наявність на той час в Україні соціальних сил, які свідомо простояли проведенню реформ. Багато діячів нашої держави, які мали проросійські погляди вважали, що найкращим вирішенням економічної кризи є повернення до рублевої зони. Не можна також не звернути увагу й на економічну та політичну протидію проведенню грошової реформи з боку Росії. Керівництво МВФ також протидіяло грошовій реформі і намагалося переконати очільників України не виходити з рублевої зони. По-друге, реформі протистояла група підприємств, комерційних банків, тіньовий капітал, які мали непогану наживу на зростаючих темпах інфляції, структурній та організаційній невизначеності національної грошової системи. Головною відмінністю двох реформ стало те, що естонська крона прив'язувалась до німецької марки, що зразу вселило довіру до естонської грошової одиниці.

Отже, радикальність дій естонської влади, на відміну від української, стала головною умовою подальшого успішного економічного зростання. Але все ж для обох країн реформа набула великого значення, тому що було створено один із невід'ємних атрибутів державності– грошову одиницю.

Література:

1. Савлук М. Гроші та кредит: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана — К. : КНЕУ, 2006. — 200с.
2. Гальчинський А. С. Грошова реформа: проблеми і суперечності [Електронний ресурс] / Анатолій Степанович Гальчинський // "День". — 2011. — Режим доступу до ресурсу: <https://day.kyiv.ua/uk/article/ekonomika/groshova-reforma-problemi-i-superechnosti>.
3. Alari P. The monetary reform as an important determinant of changes [Електронний ресурс] / Pur Alari // "Estonica". — 2012. — Режим доступу до ресурсу: http://www.estonica.org/en/Economy/Transformations_in_the_Estonian_economy_in_the_1990s/The_monetary_reform_as_an_important_determinant_of_changes/.

Науковий керівник: Дученко Марина Михайлівна, кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Податкова система. Бюджетна система

*Жук Інна Іванівна
кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів і кредит,
Чернівецький національний
університет імені Ю.Федьковича*

*Бучек Олена Василівна
студентка 5 курсу магістратури
спеціальності «Фінанси, банківська
справа та страхування»,
Чернівецький національний
університет імені Ю.Федьковича,
м. Чернівці, Україна*

РИЗИКИ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В умовах політичної та економічної кризи, а також військової нестабільності, яка склалася в Україні однією з важливих умов стабілізації є виконання Державного бюджету України. Головну роль в процесі виконання бюджету відіграє Державна казначейська служба України (ДКСУ). Регулювання грошових потоків на загальнонаціональному рівні належить казначейській системі.

Теоретичні та практичні питання процесу виконання бюджетів різних рівнів, а також робота, що здійснюється органами казначейської служби досліджувалися такими науковцями як: С. О. Булгаковим, О. І. Барановським, Ю.О. Голинським, Е. І. Курганською, Ю. В. Пасічником, В. І. Стояном, та іншими.

Акумуляція коштів до державного бюджету здійснюється через органи казначейства. Здійснюється облік усіх доходів бюджетів, а також надається інформація щодо їх обсягів, що дає можливість оперативно реагувати на потреби в грошових коштах на місцях.

Згідно норм чинного законодавства касове виконання бюджету треба розуміти як сукупність технологічних процедур акумулювання грошових коштів та їх розподілу відповідно до нормативів і бюджетних призначень, а також касового супроводу грошових потоків бюджетних коштів до розпорядників (чи безпосередньо до одержувачів) бюджетних коштів. Зарахування податкових та інших надходжень на відповідні рахунки обліку виконання бюджетів усіх рівнів (у тому числі міжбюджетні розрахунки), ведення обліку, складання звітності щодо виконання

бюджетів та інші функції свідчать про важливу роль ДКСУ в цих процесах [1, 126]

Найголовнішим фактором, що показує стан державних фінансів є якісне обслуговування та управління державним бюджетом. Але в нестабільній ситуації, що склалась в нашій країні, необхідно дослідити ризики які пов'язані з казначейським обслуговуванням бюджетів

Згідно наказу Державного казначейства України: «Казначейські ризики – це ймовірності настання подій, які негативно впливатимуть на здатність Державного казначейства, його структурних підрозділів та працівників виконувати відповідні функції, процеси, операції, або матимуть негативні фінансово-господарські, юридичні та/або інші наслідки» [3]

Казначейські ризики можуть бути зовнішні та внутрішні у залежності від причин що їх створили.

На нашу думку основним зовнішнім фактором, що спричинив порушення фінансових та інформаційних зв'язків є анексія Криму та війна на Сході України. Цей ризик носить глобальний характер для фінансової системи України. Його вплив на якісне казначейське обслуговування бюджету має прямий характер.

До внутрішніх ризиків казначейського обслуговування можна віднести такі:

- помилки при складанні кошторисів;
- різка зміна валютного курсу, що призводить до дефіциту фінансування окремих бюджетних програм;
- технічні помилки, тощо.

Зважаючи на ризики, розглянутих у дослідженні, очевидно є потреба в налагодженні системи управління ними.

Отже, необхідно розробляти модель управління ризиками казначейського виконання бюджетів, яка включатиме виявлення ризиків казначейської системи, ідентифікацію, оцінку (за якісним і кількісним аспектами), аналіз, прийняття рішення щодо формування системи управління ризиками, вибір методів управління та оцінку ефективності системи управління.

Література:

- 1 . Бюджетний кодекс України. Прийнятий ВРУ 8 липня 2010 року. – К.: Істина, 2010. – 126 с.
2. Голинський Ю. О. Методика та практичні підходи до аналізу виконання бюджету органами Державної казначейської служби України / Ю. О. Голинський // Науковий Вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – №9. – С. 192–195.

3. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: treasury.gov.ua.

*Кушнір Ірина Миколаївна
кандидат економічних наук, доцент
кафедри обліку і аудиту, професор
кафедри економіки та
підприємництва МКА,
Представництво Приватного
акціонерного товариства «Вищий
навчальний заклад «Міжрегіональна
академія управління персоналом»
«Центр дистанційного навчання
«Донецький інститут» м. Покровськ,
радник директора*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИДОВОЇ ГРАДАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ОПОДАТКУВАННЯ

Для ефективного та креативного управління оподаткуванням необхідна науково обґрунтована його видова градація.

Виділяють наступні види управління оподаткуванням господарюючого суб'єкта:

залежно від цілей діяльності: управління оподаткуванням при наявності мети отримання прибутку та збільшення чистого прибутку і при об'єктивному тимчасовому існуванні іншої мети;

виходячи із значущості для господарюючого суб'єкта: стратегічне і тактичне управління оподаткуванням. Крім того, по мірі наближення до бажаного результату управління оподаткуванням може бути націлене на кінцеві або проміжні цілі;

у відповідності зі стадіями життєвого і фінансово-виробничого циклу організації: на стадії створення; в період існування, у тому числі економічного підйому або спаду і різних перетворень; ліквідації;

за рівнем інноваційності: радикальне й те, що поліпшує поточний стан;

з точки зору часового горизонту: короткострокове, середньострокове і довгострокове;

з урахуванням різних прогнозних варіантів зміни зовнішнього середовища і внутрішнього фінансово-господарського стану фірми: динамічне і статичне управління оподаткуванням; оптимістичне, песимістичне та реалістичне.

залежно від масштабності: повне і тематичне; екстремальне або рівневе; управління оподаткуванням всієї діяльності організації, її структурних підрозділів, окремих «центрів відповідальності» та конкретних операцій;

у відповідності зі способом формування моделей управління оподаткуванням: траєкторне і точкове; активне і пасивне. По частоті застосування моделей управління оподаткуванням воно може бути повторюваним (дифузним) і разовими;

за рівнем планованості: спонтанне і раціонально-плановане управління оподаткуванням. Крім того, можливо виділяти ритмічне і пульсуюче управління оподаткуванням;

виходячи з критерію територіальності доцільно розрізняти: національне і міжнародне управління оподаткуванням;

управління оподаткуванням може здійснюватися у відповідності з зовнішніми і внутрішніми інтересами.

При цьому, по-перше, це стосується суб'єктів, що ініціюють управління оподаткуванням, якими можуть бути як засновники, так і виконавчі органи організації. По-друге, суб'єктами, що здійснюють управління оподаткуванням можуть бути як працівники бухгалтерії або фінансового відділу фірми так і зовнішні консультанти.

На нашу думку, керівник відділу контролінгу фірми (головний контроллер) повинен розробляти стратегію і тактику управління оподаткуванням суб'єкта підприємництва та контролювати їх виконання на практиці, а поточний супровід слід покласти на контроллера відділу контролінгу фірми з фінансових питань.

Література:

1. Кушнір І.М. Методичні аспекти реалізації системи оподаткування підприємств на контролінгових засадах/ І.М. Кушнір// Економіка. Фінанси. Право.—2012.—№9.—С.26-28.

*Терес Юлія Сергіївна
здобувач кафедри фінансів Київського
національного університету імені
Тараса Шевченка*

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Процес формування боргової політики, яка орієнтована на досягнення стабілізації фінансової системи, пов'язаний з вирішенням ряду принципових питань. Передусім, це обумовлює формування

методологічного апарату, який враховуватиме питання компенсації впливу економічних, фінансових, політичних та інших факторів на сферу державного боргу. Також важливо здійснювати формування точних макроекономічних прогнозів, які охоплюватимуть, як середню, так і довгострокову перспективу функціонування внутрішнього та світових ринків. Поряд з цим, принциповим елементом боргової політики є формування системи контролю за її реалізацією, що дасть можливість адекватно реагувати на можливі зміни зовнішніх та внутрішніх умов.

Механізми державного управління реалізації боргової політики повинні сприяти забезпеченню процесам відтворення, стабілізації грошово-фінансової системи та збалансованості бюджетної сфери, як на місцевому, так і на державному рівні.

Боргова політика та механізми її реалізації не повинні призводити до руйнації фінансової системи та її цілісності. У цьому контексті на етапі формування політики у сфері державного боргу, вирішальне значення має реалістичність макроекономічних прогнозів, оскільки помилки у розрахунках призводять до неефективного витрачання бюджетних коштів та зниження потенціалу фінансової системи держави взагалі. В Україні це питання є актуальним та гострим вже достатньо тривалий час, але так і залишається не вирішеним. Наприклад, це стосується показників фінансування державного бюджету за рахунок коштів, отриманих від приватизації державного майна. Останні п'ять років в законах про державний бюджет цей показник визначається на рівні 17 млрд.грн., але жодного разу так і не був досягнутий.

До основних критеріїв формування та реалізації політики у сфері державного боргу належать фінансово-економічні показники, які характеризують стан боргової безпеки. Такими слід вважати: рівень співвідношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП, відношення валового зовнішнього боргу до ВВП та до експорту, середньозважена доходність ОВДП на первинному ринку, індекс ЕМВІ+Україна, частка державного внутрішнього боргу у загальному обсязі державного боргу, середньозважений строк до погашення державного боргу, частка державного боргу з фіксованою ставкою, частка державного боргу, який рефінансується у відповідному періоді та частка державного боргу в іноземній валюті.

Індекс емісійних ринків (ЕМВІ+) відстежує загальну прибутковість зовнішніх боргових інструментів, що торгуються на ринках країн, які розвиваються. Цей Індекс є ефективним індикатором для іноземних інвесторів, які готові вкласти фінансові ресурси в економіку тієї чи іншої країни.

Необхідною передумовою економічної стабільності і зростання є боргова стійкість. Надмірний рівень заборгованості породжує зворотні

стимули для приватних інвесторів і урядів, підриває довгострокові основи для економічного розвитку. У випадку неплатоспроможності держави вірогідним є виникнення нової хвилі повномасштабної фінансової кризи, яка матиме своїм наслідком припинення зовнішнього фінансування суб'єктів національної економіки, дестабілізацію банківської системи і гальмування внутрішнього кредитного процесу, різке знецінення національної валюти і зниження обсягів міжнародної торгівлі.[1, с.31]

Суттєве зростання державного боргу України упродовж 2013-2017 років, високі валютні ризики за зовнішніми запозиченнями та посилення тиску на державний бюджет, спричиненим високою вартістю боргових інструментів актуалізують проблеми формування та реалізації боргової політики.

Як свідчать показники динаміки державного та гарантованого державою боргу, рівень боргового навантаження суттєво збільшився у 2014 році. Так, якщо у 2013 році співвідношення державного та гарантованого боргу складав 40,2 відс. до ВВП, то у 2014 році він зріс до 70,3 відс. до ВВП. У подальшому цей показник лише зростає. Так, за підсумками 2015 року рівень співвідношення становив 79,4 відс., у 2016р. – 81,0 відс., а за прогнозними даними 2017 року – 84,4 відсотка від ВВП.

Слід зазначити, що українське законодавство містить норми, згідно з якими співвідношення боргу до ВВП має граничний рівень. Так норми Бюджетного кодексу України визначають, що граничний обсяг державного (місцевого) боргу і гарантованого державою боргу, що загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60 відсотків річного номінального обсягу валового внутрішнього продукту України. У разі очікуваного перевищення цієї граничної величини Кабінет Міністрів України невідкладно звертається до Верховної Ради України за дозволом на тимчасове перевищення такої граничної величини та подає для схвалення план заходів з приведення загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу до встановлених вимог[2]. За висновками численних емпіричних досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених, економічно безпечний розмір державного боргу для країн з ринками, що формуються, не перевищує 25-40 % ВВП [3].

В Україні на сьогоdnішньому етапі боргові операції перетворюються з інструменту досягнення макроекономічної стабілізації на фактор ризику, що сам стає чинником дестабілізації. Бюджетна політика, що у першу чергу переслідує максимізацію збору податків, призводить до викривлення системи державних фінансів та погіршує економічне становище багатьох галузей. При цьому, витрати на обслуговування державного боргу, що зростають, потребують щороку більших обсягів державних запозичень.

Разом з цим, боргова політика не є окремою ланкою державного управління у сфері фінансів. Вона формується за наслідками управлінських рішень у сфері грошово-кредитних відносин, змін у системі оподаткування, дії системи контролю щодо ефективності державних видатків, рівня дефіциту державного бюджету, впливу зовнішньоекономічних чинників тощо.

Література:

1. Богдан Т.П. Управління державним боргом і макрофінансові ризики в економіці України // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 13-22.
2. Бюджетний кодекс України. Електронний ресурс. Режим доступу. - <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Т. П. Богдан Державний борг України: особливості формування та управління в сучасних умовах. Електронний ресурс. Режим доступу. - http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Fu_2013_1_5.pdf.

Науковий керівник: Лютий Ігор Олексійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

*Величко Лілія Олегівна
студентка кафедри менеджменту
Національного гірничого
університету, м.Дніпро*

ЛОГІСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА

Як відомо, стратегічне управління – це область менеджменту, яка спрямована на довгострокові цілі та дії підприємства щодо створення та утримання конкурентних переваг, здатних забезпечити йому прибуток у довгостроковій перспективі. Відповідно, стратегічне управління логістикою – це діяльність, яка пов'язана з постановкою довгострокових цілей, розробкою та реалізацією завдань логістичної системи підприємства, які дають можливість підприємству досягти своїх цілей, відповідають його внутрішнім можливостям та факторам зовнішнього середовища.

Однією з найважливіших складових частин стратегічного управління логістикою є планування, яке представляє собою набір дій, рішень керівництва, які призводять до розробки логістичних стратегій. Логістична стратегія є основним засобом ефективного формування та реалізації логістичних процесів підприємства. Логістичну стратегію більшість авторів визначає як стратегію підприємницької структури, тобто узагальнену модель дій, необхідних для досягнення довгострокових цілей шляхом координації та розподілу ресурсів [1]. На вибір тієї чи іншої логістичної стратегії впливає логістичний потенціал підприємства, а саме:

- конфігурація та потужність логістичної мережі;
- організаційна структура логістичного управління;
- технологія координації логістичних процесів;
- якість логістичного сервісу;
- система управління запасами та перевезеннями;
- логістична інформаційна система [2].

Таким чином, під логістичним потенціалом підприємства мається на увазі динамічно збалансована система ресурсів та компетенцій, ефективність використання яких визначає можливість підприємства створювати нову вартість для забезпечення його розвитку.

Під час формування логістичного потенціалу підприємства важливо чітко визначити його складові елементи. При цьому на даний момент виокремлюють дві ресурсні позиції. Перша розглядає потенціал як сукупність ресурсів без урахування їх взаємозв'язків та участі у процесі

виробництва. Особливість другої ресурсної позиції полягає у трактуванні потенціалу як сукупності ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ.

Хаотичність процесів розвитку і не контрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що проявилось у порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств.

Тому з метою оцінки логістичного ризику на підприємстві доречне застосування категорії «ризикостійкість логістичного потенціалу», яка описана Вітлінським В.В. і характеризує достатність наявного логістичного потенціалу підприємства для протидії чинникам логістичного ризику [3]. Для кількісної оцінки ризикостійкості логістичного потенціалу використовують співвідношення оцінки логістичного потенціалу, до оцінки рівня логістичного ризику.

Література:

- 1.Шевців Л.Ю. Логістичні витрати підприємства: формування та оцінювання : [монографія] / Л.Ю. Шевців, І.І. Петецький. – Львів : Львівська політехніка, 2011. – 244 с.
- 2.Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / Н.С. Краснокутська. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 252 с.
- 3.Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. - 480 с.

Науковий керівник: Бардась Артем Володимирович, декан факультету менеджмент, Національний гірничий університет

*Казанська Олена Олександрівна
кандидат наук з державного
управління, доцент кафедри
правознавства, Київський
національний університет культури і
мистецтв*

ЛОГІСТИЧНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

На даний час економіка України розвивається під впливом низки негативних факторів, до яких, в першу чергу, можна віднести ситуацію, що склалася на Донбасі.

Зазначимо, що фінансування сектору безпеки і оборони завжди було для будь-якої країни важким тягарем, який значно впливає на соціально-економічний стан країни. Так, наприклад, відповідно до Стратегії національної безпеки України та Концепції розвитку сектору безпеки і оборони України щорічне бюджетне фінансування цього сектору має становити не менше 5% від валового внутрішнього продукту. Згідно проекту Державного бюджету України на 2018 рік, ця сума повинна скласти 156,2774291 млрд. грн.

Отож, у проекті Державного бюджету України на 2018-й рік фінансування витрат Міністерства оборони України передбачено у сумі 83 314 500,0 тис. грн., що на 19 287 100,0 тис. грн. більше проти 2017-го року і на 27 686 571,6 тис. грн. більше, аніж було в 2016-му [1].

Таким чином, можна стверджувати, що обсяги фінансування цієї сфери мають тенденцію до постійного збільшення, коли інші сфери соціального й економічного життя країни потерпають від нестачі фінансового забезпечення.

З метою подолання негативних явищ в економіці урядом було запропоновано ряд послідовних дій, які були визначені в певних державних документах та програмах, а саме:

- «Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року»[2];
- План дій «Україна - Європейський Союз» [3];
- «Стратегічний план розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 року» [4];
- «Концепція Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2023 року» [5];
- «Концепція розвитку сектору безпеки і оборони України» [6];
- тощо.

Не дивлячись на те, що всі ці програми торкаються різних сфер, вони мають спільну складову. На нашу думку, реалізація всіх цих державних програм потребує створення належної логістичної інфраструктури, яка є тою ланкою, від якої залежить ефективне існування всіх цих сфер економіки.

Також відзначимо, що згідно до Концепції розвитку сектору безпеки і оборони України саме «створення об'єднаної системи логістики сил оборони, яка має будуватися на основі логістичних доктрин і стандартів НАТО» - є однією з найголовніших стратегічних задач концепції.

Роблячи висновок, зазначимо, що з метою покращення економічного стану України необхідно розробити і впровадити таку стратегію, в якій необхідно об'єднати стратегічні цілі, що пов'язані із розвитком об'єктів логістичної інфраструктури як для економічної сфери, так і для сфери безпеки і оборони.

Література:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К.: НІСД, 2016. – 688 с.
2. Про затвердження державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року (Постанова від 6 серпня 2014 р. N 385) / Кабінет Міністрів України. — Офіц. вид. - К. - 2014. – 12 с.
3. План дій “Україна - Європейський Союз” [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_693/page.
4. Стратегічний план розвитку автомобільного транспорту та дорожнього господарства на період до 2020 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу.
5. Концепція Державної цільової програми розвитку аеропортів на період до 2023 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://mtu.gov.ua/files/Державна%20цільова%20програма%20розвитку%20аеропортів%20до%202023%20року.pdf>.
6. «Концепція розвитку сектору безпеки і оборони України» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/922016-19832>.

Петренко Ольга Іванівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-логістики та
транспортних технологій
Державного університету
інфраструктури та технологій

Крилов Роман Олександрович
студент 5 курсу напрямку
підготовки «Транспортні технології»
Державного університету
інфраструктури та технологій

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ АУТСОРСИНГУ ЛОГІСТИЧНИХ ФУНКЦІЙ

За умови активізації конкурентних дій, непередбачуваності зовнішнього середовища, збільшення обсягів інформації, посилення інтеграційних процесів та розширення глобальних ринкових кордонів успіх у конкурентній боротьбі визначається наявністю у підприємств стійких конкурентних переваг, які є основою конкурентоспроможності щодо конкурентів, привабливості для партнерів та готовності споживачів до придбання продукції підприємств. У свою чергу, підтримання або ж досягнення високого рівня конкурентоспроможності вимагає від підприємств використання нових інструментів, які б забезпечували

можливість адаптування до сучасних умов функціонування та здійснення своєї господарської діяльності найбільш ефективним способом, досягаючи зниження витрат при збереженні високої якості товарів і послуг.

Однією з найбільш популярних на сучасному етапі моделей бізнесу є аутсорсинг. Делегування виконання частини своїх бізнес-функцій дає можливість підприємству концентруватися на пріоритетних видах бізнесу й операціях і тим самим забезпечує йому конкурентні переваги. Перехід до аутсорсингової моделі організації діяльності підприємств зумовлений, насамперед, тим, що динамічне і невизначене ринкове середовище висуває нові управлінські завдання, вирішення яких потребує ринкової реконструкції всіх структурних елементів і підсистем управління підприємством з метою безперервної адаптації до зовнішніх і внутрішніх змін. Особливо актуальним на сучасному етапі є використання аутсорсингу в логістичних процесах підприємства, оскільки це найчастіше дозволяє підприємству зменшити логістичні витрати, підвищити рівень виконуваних логістичних послуг тощо [7, с. 107].

У сучасній літературі існує багато тлумачень щодо терміна «аутсорсинг» та «логістичний аутсорсинг», але, на думку авторів, найкращими та найбільш ємними з них є наступні: «аутсорсинг - це оптимізація діяльності підприємства за рахунок концентрації зусиль на основному бізнесі та передача непрофільних робіт зовнішнім спеціалізованим організаціям (аутсорсерам) на договірній основі» [2]; «логістичний аутсорсинг – це передача певної логістичної функції (транспортно-логістичне обслуговування, митне оформлення, складування, транспортування, комплектування, закупівля, управління цілим ланцюгом постачань) або повного напрямку діяльності підприємства на основі угоди між замовником та аутсорсером на довгостроковий період для оптимізації витрат і ресурсів та покращення фінансового стану підприємства при умові, що замовник формулює завдання, не конкретизуючи спосіб рішення цих завдань, а аутсорсер одноосібно вибирає раціональний спосіб дій та несе відповідальність за досягнення необхідного результату» [6].

Використовуючи аутсорсинг логістичних функцій, підприємства прагнуть в першу чергу підвищити ефективність і якість виконання логістичних бізнес-процесів, сконцентрувати зусилля на основних напрямках діяльності, а також вивільнити ресурси і скоротити витрати на здійснення окремих процесів.

При цьому у якості критеріїв переходу промислового підприємства на аутсорсинг виступають: 1) розвиненість ринку спеціалізованих компаній у тій чи іншій функціональній області, а саме – аутсорсингових компаній логістичних функцій; 2) визначення специфічних для даного конкретного підприємства ресурсів із метою передачі на аутсорсинг неспецифічних.

Ефект від використання промисловими підприємствами аутсорсингу в сфері логістики включає в себе такі складові: 1) синергетичний ефект у логістичній сфері, що виражається приростом інноваційного потенціалу при спільному функціонуванні господарюючих суб'єктів над сумою їх приватних потенціалів; 2) приріст економічного ефекту від інноваційного розвитку підприємства на основі логістичного аутсорсингу.

Очевидно, що застосування аутсорсингу логістичних функцій надає вітчизняним промисловим підприємствам певні переваги, як то: фокусування підприємства на ключових бізнес-процесах; скорочення і контроль витрат; отримання доступу до найкращих світових технологій; звільнення ресурсів для інших цілей; диверсифікація ризиків тощо [1].

Дослідження джерел [1; 3-6] дозволило систематизувати переваги та недоліки використання аутсорсингу логістичних функцій промисловими підприємствами наступним чином (див. таблицю).

Таблиця - Переваги та недоліки застосування аутсорсингу логістичних функцій промисловими підприємствами

Переваги логістичного аутсорсингу	Недоліки логістичного аутсорсингу
1	2
<i>Економічні фактори:</i> - зниження затрат (витрат) за рахунок скорочення чисельності персоналу (адміністративного, технічного, обслуговуючого); - зниження трансакційних витрат; - зниження операційних витрат за рахунок економії, обумовленої ефектом масштабу й централізацією; - підвищення ефективності основних бізнес-процесів: компанія одержує можливість перетворити свої постійні витрати у змінні; - ефект розподілу ризиків між учасниками угоди; - зростання інвестиційної привабливості компаній; - уникнення інвестицій внаслідок відсутності необхідності оновлення матеріально-технічної бази.	1) можливість зростання витрат у випадку передачі на аутсорсинг занадто багатьох логістичних функцій і процесів; 2) витрати на утримання зовнішньої інфраструктури взаємодії з постачальниками аутсорсингових послуг; 3) можливість банкрутства аутсорсингової компанії; 4) загроза відриву керівної ланки від бізнес-практики; 5) навчання чужих фахівців замість своїх; 6) небезпека зайвої концентрації подібних технологічних бізнес-процесів в одних руках; 7) відсутність законодавчого визначення й регулювання аутсорсингу; 8) зниження якості товарів та послуг; 9) загроза рейдерської атаки з боку аутсорсера; 10) ризик витоку комерційної інформації підприємства; 11) зниження продуктивності праці власних працівників;
<i>Управлінські фактори:</i> - можливість зосередження основних ресурсів й уваги на основній діяльності, цілях компанії й на задоволення потреб клієнтів;	

Продовження таблиці

1	2
- можливість вивільнення ресурсів для основного бізнесу й інших цілей, вивільнення резервного фонду основного капіталу; - можливість поліпшення управління й контролю операційного управління; - можливість зміцнення потенціалу росту й усунення ряду обмежень; можливість усунення ряду проблем з персоналом (відсутність проблем з відпустками, відсутність через хворобу, небезпекою раптового звільнення ключових співробітників).	12) втрата контролю над власними ресурсами та певною частиною виробництва; 13) слабкий розвиток логістичної інфраструктури країни, що не дозволяє реагувати на нові логістичні технології; 14) невизначеність поняття «аутсорсинг» у правових документах створює проблему під час розв'язання спірних моментів між замовником і аутсорсером і ускладнює процес міжнародного аутсорсингу.
<i>Техніко-технологічні фактори:</i> - можливість доступу до технологій і рішень більш високого рівня; - можливість використання спеціалізованих функцій, для виконання яких організація не має фахівців або ресурсів; - можливість підвищити якість і надійність обслуговування.	
<i>Інституційні фактори:</i> - відсутність інституалізації операцій аутсорсингу на національному ринку розширює можливі характеристики інструментарію й особливості його використання для всіх учасників.	
<i>Маркетингові фактори:</i> - збільшення швидкості виходу товарів підприємства на ринок; - збільшення сегмента ринку, який охоплює підприємство.	

Отже, аутсорсинг та логістичний аутсорсинг є одним із ефективних способів ведення бізнесу, оскільки поліпшує роботу підприємства та дозволяє йому сконцентрувати увагу на основній діяльності або розвивати нові напрямки розвитку, що потребують підвищеної уваги, швидко

адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища, покращувати свої конкурентні позиції в ринкових умовах. Використання промисловими підприємствами аутсорсингу логістичних функцій має як численні переваги, так і ряд недоліків та стримуючих факторів, які потрібно намагатися скорочувати до мінімуму за рахунок детального вивчення світового та вітчизняного досвіду.

Література:

1. Зеленський М.В. Ефективність аутсорсингу логістичних функцій промислового підприємства: дис.. канд.. екон. наук: 08.00.04 / Зеленський Максим Васильович; Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця. - Харків, 2015. - 277 с.
2. Золотов В.А. Аутсорсинг - бизнес-стратегия и способ повышения конкурентоспособности компании / В.А. Золотов // Железнодорожный транспорт. - 2006. - № 6. - с. 56 - 60.
3. Зорій О.М., Коваленко Т.В. Особливості застосування аутсорсингу / О.М. Зорій, Т.В. Коваленко // Економічний аналіз: зб. наукових праць/ Тернопільський національний економічний університет. - Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. - Том 14. - № 3. - с. 18-28.
4. Колодка Я.В. Аутсорсинг в логістиці: переваги та недоліки / Я.В. Колодка // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. - 2014. - Вип. 4. - с. 93-96.
5. Микало О.І. Застосування аутсорсингу на промислових підприємствах: дис.. канд.. екон. наук: 08.00.04 / Микало Олександра Ігорівна; НТУ України «Київський політехнічний інститут». - Київ, 2012. - 228 с.
6. Петренко О.І., Суско В.В. Основні проблеми впровадження логістичного аутсорсингу на вітчизняних підприємствах / О.І. Петренко, В.В. Суско // Водний транспорт. Збірник наукових праць КДАВТ. - К.: КДАВТ, 2016. - №2(25). - с. 115-123.
7. Станіславик О.В., Коваленко О.М. Сучасні аспекти розвитку логістичного аутсорсингу в Україні / О.В. Станіславик, О.М. Коваленко // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві, 2012. - Вип. 1(1). - с. 107-114.



*Головата Ольга Вадимівна
студентка, Національний технічний
університет України "Київський
політехнічний інститут імені Ігоря
Сікорського"*

ВПЛИВ КРИЗИ РЕПУТАЦІЇ НА РИНКОВУ КАПІТАЛІЗАЦІЮ КОМПАНІЇ

Наприкінці 90-х років XX ст. з'явилась нова концепція управління, яка базувалась на зростанні ринкової вартості підприємства. З'являється багато моделей, формул, які дають можливість обчислити ринкову вартість компанії, використовуючи грошові потоки, прибутковість капіталу та враховуючи ризики. За десятиліття це трансформується у повноцінну систему управління, яка за допомогою ключових показників ефективності органічно поєднує тактичні і стратегічні цілі, рівні управління і центри відповідальності[1].

Зарубіжний підхід до визначення сутності капіталізації підприємства (ринкової капіталізації) є чітко зрозумілим. Під ринковою капіталізацією розуміють поточну ринкову вартість акцій компанії, тобто добуток кількості акцій на їх ринкову вартість на день оцінки [2]. Варто зауважити, що капіталізація компанії росте тоді, коли росте ринкова вартість її акцій.

Загалом капіталізація компанії залежить від таких факторів як:

- обрана стратегія розвитку компанії;
- якість та інноваційність продуктів;
- наявність брендів;
- лідерство на ринку;
- якість стратегічного та операційного менеджменту;
- сучасне корпоративне управління [3]

Кризові ситуації приводять до того, що істотно знижуються котирування цінних паперів. Доцільно буде навести декілька прикладів, коли капіталізація компанія значно знижувалась внаслідок кризових ситуацій, і кризи репутації в тому числі.

Toyota відома в Сполучених Штатах як один з кращих виробників автомобілів. Та у 2009 році компанія опинилася перед обличчям кризи. Через неполадки в системі гальмування компанія змушена була забрати на доопрацювання близько 8 мільйонів машин, що позначилося на її капіталізації - вона знизилася на 33 мільярди доларів [4].

Іншим прикладом може слугувати німецький автовиробник Volkswagen. ціна на акції Volkswagen впала на третину (з \$160 до \$110 за

акцію) протягом тижня після проголошення обвинувачення Агентством США з охорони навколишнього середовища у встановленні спеціального програмного забезпечення, яке знижує показники викидів шкідливих речовин в атмосферу (до 40 разів) [5]. У перші ж дні скандалу капіталізація Volkswagen впала більш ніж удвічі з березневого піку 109 млрд євро, до 52 млрд євро [6].

Отже, як бачимо, умови зовнішнього середовища можуть істотно впливати на показник капіталізації підприємства. Реалізуючи стратегію збільшення ринкової вартості компанія не тільки забезпечує свої інтереси, але і формує соціально-економічні умови, в результаті яких вона максимізує свою функцію корисності, що визначає роль компанії як суб'єкта цього процесу.

Література:

1. http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/3_2015ua/4.pdf.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. ; 2-е изд., исправл. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.
3. Малова Т.А. Капитализация в условиях российской экономики. Теоретические и практические аспекты. – М.: УРСС, 2009. – С. 23.
4. <https://www.vesti.ru/doc.html?id=340885>.
5. Fortune Journal <http://fortune.com/2015/09/23/volkswagen-stock-drop/>.
6. <https://www.segodnya.ua/economics/avto/dizelgeyt-kak-skandal-s-volkswagen-povliyaet-na-mir-i-ukrainu-661313.html>.

*Колісник Марія Ігорівна
студентка, 2 курс, Факультет
управління фінансами та бізнесу,
Львівський національний
університет імені Івана Франка*

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ТОВАРОВИРОБНИКА В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК: МОЖЛИВІ ПЕРСПЕКТИВИ ТА РИЗИКИ

У 2014 році було підписано угоду про асоціацію України з ЄС, що дає змогу перейти від партнерства та співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції. Відповідно до розділу 4 статті 25 «Сторони поступово створюють зону вільної торгівлі протягом перехідного періоду, що не перевищує 10 років починаючи з дати набрання чинності цією Угодою-, відповідно до положень цієї Угоди та

відповідно до Статті XXIV Генеральної угоди про тарифи та торгівлю 1994 року(ГАТТ-1994)». [1].

Поглиблена та всеосяжна угода про вільну торгівлю між Україною та ЄС – це широкомасштабна торгівельна угода, основним завданням якої є зменшення та скасування тарифів, які застосовуються сторонами щодо лібералізації доступу до ринку товарів та послуг; приведення українських правил та регламентів, що стосуються бізнесу, у відповідність стандартам ЄС. Основною метою угоди є забезпечення вільного руху товарів та послуг між сторонами, уникнення дискримінації виробників та їхньої продукції на території України та ЄС. Для українського бізнесу це можливість виходу на європейський ринок і спроба довести конкурентоспроможність вітчизняної продукції за цінами та якістю.

Аналізуючи можливі перспективи, можна виокремити, по-перше, розширення українського експорту. Згідно з аналітичними даними тільки за перший рік дії угоди вітчизняний експорт збільшився на 3%, а товарообіг – більш ніж на 6%. ЗВТ+ надає певні торгівельні преференції у вигляді безмитних тарифних квот, що спрощує міжнародну торгівлю і доступ компаній до ринку. Масштабніше розширення експорту обмежується тим, що товаровиробники не здатні експортувати товари за загальним режимом, коли квоти використовуються.

По-друге, завдяки ЗВТ+ український виробник має вільний доступ до технологічних та інноваційних змін, що впроваджуються на території ЄС. Розширюються можливості підприємств до оновлення власної матеріально-технічної бази відповідно до європейських зразків та стандартів, що покращить якість продукції та її конкурентоздатність. Також ЗВТ+ змушує привести у відповідність європейським стандартам санітарні заходи: діяльність у сферах сільського господарства та харчової промисловості, зокрема безпеку продуктів харчування.

По-третє, якісна українська продукція може привернути увагу закордонних інвесторів, що покращить показники розвитку економіки країни загалом [3].

Що стосується довгострокових прогнозованих перспектив, то обсяг ВВП щорічно повинен зростати на 0,5%-0,6%. Також поступове зростання експорту та імпорту відповідно на 6,3% та 5,8% щорічно [2]. Дану інформацію зображено на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка українського експорту у 2012-2016 рр. та у 1 пол. 2017 р., млрд. грн.

За перше півріччя 2017 року обсяги експорту зросли на 26,1%, а імпорту - на 24,0%. Станом на 2017 рік, кількість підприємств-експортерів в Україні становить 288, 108 з яких є експортерами харчової продукції. Основними торговельними партнерами України є Нідерланди, Іспанія, Італія, Польща, Німеччина та Франція. Сукупна частка цих країн в обороті становить понад 70% [4].

Притримували впровадження угоди про зону вільної торгівлі можливі ризики. Підприємці вважали, що ЗВТ+ зобов'язуватиме Україну до скасування або додаткового розгляду та редагування діючих торговельних угод, що матиме негативний вплив на вже існуючі партнерські відносини.

Одним з основних ризиків вважається витіснення українського товаровиробника з національного ринку імпортерами. Впровадження ЗВТ+ збільшує імпорт, відкриває доступ до вітчизняного ринку іноземним підприємствам, але імпортовані товари продаються значно дорожче у порівнянні з українськими. Рівень доходів населення України не дозволяє населенню купувати дорогі імпортовані товари, навіть якщо їхня якість є вищою. Тому, на сьогоднішній день, вітчизняні товари є конкурентоздатнішими відповідно до ціни.

Товаровиробники вбачали ризик також в процесі реалізації умов угоди. Підприємці були налаштовані на те, що затвердження і впровадження нових правил ведення зовнішньої торгівлі буде терміновим, що призведе до значних витрат для держави та підприємств. Але цей процес є тривалим і потребує поступового контрольованого введення змін [3].

Інтереси європейського та українського бізнесу часто не співпадають, що створює певні перешкоди для розвитку вільної торгівлі, що вимагає посилення міжурядової та міжбізнесової співпраці з обох сторін.

Відтак, ефективність впровадження цієї Угоди про асоціацію з ЄС залежить від ефективної політики уряду держави, своєчасного оновлення принципів діяльності підприємств та чіткого усвідомлення ними перспектив та основних ризиків даної угоди, вміння використовувати можливі перспективи та нівелювати непередбачувані ризики.

Література:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони/РОЗДІЛ IV/Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею/Частина 1/ Стаття 25[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
2. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС/Сайт представництва України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/Ukraine+-+EU+export-import+helpdesk+/trade+arrangements/atm>.
3. Торгівля з ЄС в рамках поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю/Роз'яснення переваг поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю (ЗВТ+) між Україною та ЄС[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gov.uk/government/publications/selling-to-the-eu-under-the-dcfta.uk>.
4. В Зоні вільної торгівлі. Як змінилися торги між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agropolit.com/spetsproekty/368-v-zoni-vilnoyi-torgivli-yak-zminilisya-torgi-mij-ukrayinoyu-ta-yes-za-tri-roki>.

Науковий керівник: Зеленко В.А., кандидат економічних наук, доцент, Львівський національний університет імені Івана Франка

*Маліновська Єлизавета Ігорівна
студентка, Запорізький
національний університет, м.
Запоріжжя*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Проблеми інвестицій завжди займали одне з центральних місць в економічній науці, оскільки вони відіграють важливу роль у створенні сприятливих умов для розвитку української економіки. В Україні головним регулятором іноземного інвестування, є Закон України «Про іноземні інвестиції» [1].

Відомо, що позитивними моментами у залученні іноземних інвестицій в Україну виступають: вигідне географічне розташування, потенційно великий ринок, висока кваліфікація робочої сили та її відносна дешевизна; низький курс національної валюти; правове забезпечення сприятливого інвестиційного клімату; захист інвестицій; можливість вивезення прибутку; система компенсації збитків тощо.

За даними Державної служби статистики України у січні-червні 2017 року в економіку України іноземними інвесторами з 75 країн світу вкладено 711,2 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.07.2017 року становив 38981,5 млн. дол. США [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].

Так, на поліпшення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні, що допомогло країні впоратися з борговим навантаженням і поліпшити позиції на зовнішніх ринках.

Проте, є несприятливі фактори для інвестицій в українську економіку. Серед основних проблем, що впливають на інвестиційний клімат України, виділяють: неоднозначність та суперечливість норм законодавства; недосконале податкове, земельне, корпоративне законодавство; тривалість і громіздкість процедури реєстрації підприємств; велика кількість видів діяльності, що підлягають ліцензуванню; відшкодування ПДВ; значний податковий тиск; бюрократизм; недосконала митна система; недосконала регуляторна

система; відсутність сучасних фінансових інструментів; недостатній розвиток приватних організацій; корпоративне рейдерство; низькі стандарти корпоративного управління [2].

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. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://derazhnia-rda.gov.ua/docum/econom/zakon_ukrajini_pro_investicijnu_dijalnist.pdf (1991р.).
2. Омельченко А. В. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні / А. В. Омельченко. – К., 1996.
3. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні у січні-червні 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні>.

Науковий керівник: Дугієнко Наталя Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, Запорізький національний університет

*Плющ Діана Станіславівна
аспірант, 1 курс, міжнародні
економічні відносини Інституту
міжнародних відносин Київського
національного університету імені
Тараса Шевченка*

СТРАТЕГІЧНІ ІНТЕРЕСИ УКРАЇНИ В НАПРЯМКУ ТАРИФНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ У ВЗАЄМОВІДНОСИНАХ УКРАЇНИ І ЄС

Підписання Угоди про асоціацію з ЄС є значним досягненням для України в плані розвитку відносин з країнами ЄС. Угода про Асоціацію відкриває для України нові можливості для пошуку нових торговельних партнерів, розвитку відносин з країнами ЄС, покращення економічної ситуації в країні.

Митні питання, що стосуються сприяння торгівлі, імплементовані в законодавство України на основі європейських актів, зокрема Регламенту Ради ЄС №450/2008; Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі

товарами (1987 р.); Конвенції про єдиний режим транзиту (1987 р.); Регламенту Ради ЄС №1186/2009 про звільнення від митних зборів.

Тарифна лібералізація у торгівлі з ЄС передбачає поступове скасування увізних мит. Україна та ЄС повністю скасовують ввізні мита на промислові та перероблені сільськогосподарські товари протягом 10 років після імплементації Угоди про асоціацію. Протягом 15 років для таких товарів, як шкіра, насіння соняшнику, окремі види брухту металів, встановлюється додатковий захист – стягнення додаткового збору.

Також, запроваджуються тарифні квоти на такі товари: Україна - м'ясо свинини, птиці, цукор; Євросоюз - яловичина, свинина, баранина, птиця, деякі молочні продукти, зернові, цукор, гриби, мед, солод, сік винограду та яблука, сигарети, етанол тощо [1].

Щодо торговельного захисту, то Україна та ЄС підтвердили можливість застосування у взаємній торгівлі захисних (спеціальних) заходів (ЄС також зберіг за собою зобов'язання, передбачені в Угоді про сільське господарство) та антидемпінгових та компенсаційних заходів.

Також, Україна матиме можливість використовувати захисні заходи у вигляді більшої ставки ввізного мита, що стосуються легкових авто. Це буде можливим, за умови якщо:

- збільшиться число вивезених з ЄС легкових автомобілів після скасування мита, що завдасть шкоди виробнику;
- сумарний обсяг імпортованих авто за рік досягне граничної межі в 45 000 шт.

Найбільший розмір ввізного мита й додаткового збору не має перевищувати за 10%. По завершенню періоду в 10 – 13 років, такі захисні заходи Україна матиме змогу застосовувати лише після певних розслідувань.

Україна зможе застосовувати захист, скасовуючи увізні мита протягом десяти років на автомобілі (товарна позиція УКТЗЕД 8703, по 1% на рік), застосовуючи лише спеціальний захисний механізм у вигляді мит на рівні 10% за умови, якщо:

- імпорт авто, виробленого з ЄС є більшим встановленої граничної кількості;
- частка авто, виробленого в ЄС на внутрішньому ринку буде вищою ніж за певний попередній рік.

Також, Угода про асоціацію передбачає поступове повне скасування ввізних мит на одяг. Про гармонізацію регулювання географічних зазначень також прописано в Угоді про асоціацію: будуть встановлені перехідні періоди терміном в 7-10 років для чутливих для України продуктів, підтримку виробництва та представлення на ринку продуктів з новими назвами.

Протягом перехідного періоду вилучаються назви товарів, що співпадають географічними назвами Євросоюзу. Але заборона на виготовлення продукту не встановлюється [2].

Загалом, за розрахунками вчених, в середньостроковій перспективі європейський напрям інтеграції збільшить загальний рівень добробуту в країні на 4,3%, український експорт зросте на 2,8%, імпорт - на 2,6%, а реальні (з врахуванням інфляції) заробітні плати - в середньому на 1,2%. З іншого боку, вступ України в Митний союз дає негативні значення: добробут знизиться на 0,5%, експорт впаде на 3,1%, імпорт - на 2,9%, а зарплати - на 0,9% [3].

Переваги підписання Угоди про асоціацію відчує на собі український бізнес, який постачає в ЄС сировину і напівфабрикати, оскільки зазначені товари затребувані в ЄС. Зниження ввізних мит створить можливості для зниження цін на імпортовані з ЄС товари на внутрішньому ринку, що є безперечною перевагою для кінцевого споживача, але, безумовно, змусить задуматися вітчизняного виробника про підвищення конкуренції вироблених товарів.

Очевидним мінусом підписання Угоди про асоціацію України з ЄС є падіння курсу гривні, так як одна з умов вступу в ЄС - збільшення імпорту європейських товарів, що погіршить зовнішньоторговельний баланс через незатребуваність національних товарів, що в свою чергу спричинить зниження виробництва, а в подальшому зростання безробіття в країні. Це деградація цілого ряду галузей промисловості таких як авіабудування, суднобудування та ін. Прикладом служать рівні безробіття в Польщі, Болгарії, Румунії чи Угорщини; загублені суднобудівна промисловість в Польщі, металургійна – в Румунії, безробіття в сільськогосподарській сфері в Болгарії.

Література:

1. Movchan V., Giucci R. Quantitative Assessment of Ukraine's Regional Integration Options: DCFTA with European Union vs. Customs Union with Russia, Belarus and Kazakhstan [Електронний ресурс]// Policy Paper. - 2011, November. - Режим доступу: www.ier.com.ua.
2. The Prospect of Deep Free Trade Between the European Union and Ukraine [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://core.ac.uk>.
3. Офіційний сайт міжнародної торгівлі [Електронний ресурс]//Global Analysis Report for the EU-Ukraine TSI. - Режим доступу: <http://trade.ec.europa.eu>.

Науковий керівник: Шнирков О.І., доктор економічних наук, професор, Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

*Чопюк Олександра Валентинівна
студентка 1 курсу Чернівецького
торгівельно-економічного
інституту*

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Зовнішньоекономічна безпека - це відповідність зовнішньоекономічної діяльності економічним національним інтересам, що забезпечує мінімізацію збитків держави від дії зовнішніх економічних факторів та створення оптимальних та пригожих умов піднесення внутрішньої економіки. Суть зовнішньоекономічної безпеки полягає у відповідності результатів зовнішньоекономічної діяльності національно-державним інтересам України. Політика, спрямована на досягнення зовнішньоекономічної безпеки, повинна забезпечити стійкий, незалежний розвиток країни як цілісної господарської структури, її природне економічне зростання на основі раціональних і ефективних зовнішньоекономічних взаємозв'язків, новаторський переворот в різних сферах людської діяльності. З моменту проголошення незалежності України посилилась інтеграція економіки в світову систему, що зумовлює необхідність чіткого нормативно - правового регулювання зовнішньоекономічної безпеки національного господарства на мезорівні. Україну розглядають з двох ракурсів, з одного боку вона виступає як країна, котра має унікальне розташування, що дає широкі транзитні можливості та місткій внутрішній ринок, а з іншого, як сировина база для інших країн які більш індустріально розвинуті.

Економічну діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності регіону регулюють такі основні документи: На державному рівні: укази Президента, Закони України («Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про місцеві державні адміністрації», «Про стимулювання розвитку регіонів»; постанови Кабінету міністрів України; постанови Верховної Ради України; ратифіковані правові інструменти Ради Європи, державні програми й стратегії соціального та економічного розвитку України, державні стратегії й концепції регіональної політики (Концепція державної регіональної політики, Державна стратегія регіонального розвитку економіки на період до 2015 р.) На регіональному рівні: регіональні програми в сфері зовнішньоекономічної діяльності, регіональні програми економічного і соціального розвитку, регіональні стратегії розвитку. На субрегіональному рівні: (Стратегії та Програми розвитку субрегіонів; Стратегії та Програми розвитку міст, районів, сел;).

Слід відмітити, що повністю відкритої економіки, тобто коли товари, капітал чи робоча сила перетинають державні кордони без будь-яких обмежень не має жодна держава в світі. Відкриття економіки здійснюється шляхом перебудови та поступовими етапами з урахуванням особливостей України. Після аналізу конкурентоспроможності національної безпеки та мінімізації ризиків для внутрішніх виробників здійснюється поступове відкриття економіки. Якщо відкрити економіку без обмежень для зовнішніх більш впливовіших іноземних конкурентів це може призвести до усунення вітчизняних виробників з ринку.

На сьогодні для характеристики зовнішньоекономічної безпеки використовують широкий спектр показників. Детально аналізуючи кожний з показників дозволяє знаходити причини змін в економіці країни. Можна виділити наступні:

1. Коефіцієнт покриття імпорту експортом. Оцінює збалансованість зовнішньої торгівлі.

2. Відношення обсягу експорту до ВВП. Цим показником можна визначити експортну залежність національної економіки, чим вище цей показник тим більше вразлива національна економіка до зовнішніх подій;

3. Відношення обсягу імпорту до ВВП. Цим показником можна виміряти залежність національної економіки від інших країн.

4. Сальдо зовнішньоторговельної діяльності;

5. Частка іноземних інвестицій до ВВП. Слід чітко розуміти й визначити граничний рівень інвестицій, щоб не допустити економічної загрози. Необхідна чітка політика недосягнення критичної межі. Поки для України залучення інвестицій залишається проблемою.

6. Відношення суми виплат та основної частини зовнішнього боргу до експорту товару. Для збільшення цього показника необхідний план заходів для зменшення боргу та зростання експорту;

7. Товарна будова імпорту та експорту. Цей показник дуже важливий для аналізу зовнішньоекономічних загроз;

8. Взаємозв'язок між обсягами національного виробництва та експорту до певних країн;

9. Питома вага імпорту та експорту науково місткої продукції в загальному обсязі імпорту;

10. Ефективний валютний курс національної валюти;

Висновки: Отже, на сьогодні забезпечення зовнішньоекономічної безпеки України вимагає посиленої зацікавленості представників адміністративних структур, політичних і суспільних рухів.

Література:

1. Аранчій В.І. Зовнішньоекономічна безпека України в контексті міжнародної інтеграції // В.І. Аранчій, І.В. Перетяцько // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2. – С. 150-161.
2. Григорова-Беренда Л.І. Зовнішньоекономічна безпека: сутність та загрози / Л.І. Григорова-Беренда // Проблеми економіки. – 2010. – № 2. – С. 39-46.
3. Ліпкан В. А. Національна і міжнародна безпека : у визначеннях та поняттях : словник-довідник : / В. А. Ліпкан, О. С. Ліпкан – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Текст, 2008. – 398 с.
4. Ковальчук Т. Т. Економічна безпека і політика : із досвіду професійного аналітика / Т. Т. Ковальчук, В. П. Горбулін. – К. : Знання, 2004. – 638 с.

Науковий керівник: Руснак Лариса Романівна, кандидат економічних наук,
Чернівецький торговельно-економічний інститут

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

**Економіка, організація і управління підприємствами, галузями,
комплексами**

<i>Баландіна Ірина Сергіївна, Іванчук А.В., Кітріш О.О.</i> ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ.....	3
<i>Зарічук Олександр Євгенович</i> ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА АКТИВІЗАЦІЇ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ.....	7
<i>Камай Каріна Іванівна</i> ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ РЕЖИМУ ПРАЦІ І ВІДПОЧИНКУ.....	10
<i>Машилій Галина Богданівна, Табас Людмила Богданівна</i> ФУНКЦІОНУВАННЯ ВАЛЮТНОЇ БІРЖІ В УКРАЇНІ.....	12
<i>Островська Ольга Василівна</i> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДП МА «БОРИСПІЛЬ».....	13
<i>Павленко Лілія Анатоліївна</i> МАРКЕТИНГОВЕ ТА ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПОТРФЕЛЕМ БІЗНЕСІВ ФІРМИ.....	15
<i>Пчелинська Ганна Володимирівна</i> ВИБІР АЛЬТЕРНАТИВ В ОЦІНЦІ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА.....	17
<i>Рогов В'ячеслав Георгійович</i> ІНТЕГРАЦІЯ ЯК СТИМУЛ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СУДНОБУДУВАННЯ.....	19
<i>Рябєв Антон Анатолійович, Герасименко Юлія Львівна, Кобзар Євгеній Олександрович</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ ТУРИСТСЬКО-ГОТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	22
<i>Талалай Єлизавета Ігорівна</i> МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ.....	26
<i>Черкас Владислав Олександрович</i> КОНТРОЛІНГ ЯК ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ «ЗЕЛЕНИХ» ПРОЕКТІВ.....	30
<i>Шеремет Вікторія</i> АНАЛІЗ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОДУКТУ ЯК ІНСТРУМЕНТ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ БАНКРУТСТВА.....	31

Менеджмент

<i>Булах Ірина Іванівна, Шиманська Олена Володимирівна</i> МЕХАНІЗМ РОЗРОБКИ І РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	34
<i>Демидова Вікторія Євгенівна</i> ПРОЕКТНА КОМАНДА, КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР УСПЕХА ПРОЕКТА.....	36
<i>Лець Ганна Сергіївна, Параскеева Алена Магомедовна</i> ПСИХОЛОГІЧНИЙ ПОРТРЕТ УСПІШНОГО КЕРІВНИКА ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я.....	37
<i>Шошева Дарья Владимировна</i> АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	39

Маркетинг

<i>Гира Оксана Анатоліївна</i> ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ГАЛИЧФАРМ».....	43
<i>Паламарчук Ілона Олегівна</i> АДАПТАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ДО РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ.....	47

Бухгалтерський облік, аналіз і аудит

<i>Ніколов Олександр Павлович</i> АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ.....	50
<i>Паламарчук Світлана Теодозіївна</i> ПОНЯТТЯ ТА ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ.....	52
<i>Пироженко Юлія Володимирівна</i> ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВДОСКОНАЛЕННЯ.....	54
<i>Яремчук Ірина Володимирівна</i> УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ.....	56

Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

<i>Хома-Могильська Світлана Григорівна</i> ДО ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА БЕЗРОБІТТЯ.....	59
---	----

Банківська справа. Гроші, фінанси і кредит

<i>Аль-Шамарі Ліна Мохамедівна</i> СТАН БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ЮРИДИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ.....	62
<i>Завгородня Дарія Сергіївна</i> БАНКІВСЬКИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ. РЕФОРМУВАННЯ 2014-2015РР.....	65
<i>Іванова Крістіна</i> ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ПЛАТО- ТА КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ КЛІЄНТІВ БАНКУ	68
<i>Кужель Даніела Володимирівна</i> ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ УКРАЇНСЬКИХ ТА ЗАРУБІЖНИХ ВЧЕНИХ НА СУТНІСТЬ ГРОШЕЙ.....	71
<i>Марковець Катерина Юріївна</i> БАНКІВСЬКА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІЇ.....	73
<i>Пістрюга Олена Андріївна</i> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ, ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ЙОГО РОЗВИТКУ	76
<i>Прокопенко Юлія Миколаївна</i> ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ.....	78
<i>Шкапенко Олександра Сергіївна</i> РОЛЬ І ФУНКЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ.....	80
<i>Яковлєва Ірина Олегівна</i> ПРОВЕДЕННЯ ГРОШОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ ТА В ЕСТОНІЇ ПІСЛЯ СТАНОВЛЕННЯ НЕЗАЛЕЖНОСТІ.....	82

Податкова система. Бюджетна система

<i>Жук Інна Іванівна, Бучек Олена Василівна</i> РИЗИКИ КАЗНАЧЕЙСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	86
<i>Кушнір Ірина Миколаївна</i> ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИДОВОЇ ГРАДАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ОПОДАТКУВАННЯ.....	88
<i>Терес Юлія Сергіївна</i> ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ БОРГОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	89

Логістика і транспорт

<i>Величко Лілія Олегівна</i> ЛОГІСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА.....	93
<i>Казанська Олена Олександрівна</i> ЛОГІСТИЧНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	94
<i>Петренко Ольга Іванівна, Крилов Роман Олександрович</i> ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ АУТСОРСИНГУ ЛОГІСТИЧНИХ ФУНКЦІЙ.....	96

Світова економіка та міжнародні економічні відносини

<i>Головата Ольга Вадимівна</i> ВПЛИВ КРИЗИ РЕПУТАЦІЇ НА РИНКОВУ КАПІТАЛІЗАЦІЮ КОМПАНІЇ.....	102
<i>Колісник Марія Ігорівна</i> ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ТОВАРОВИРОБНИКА В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК: МОЖЛИВІ ПЕРСПЕКТИВИ ТА РИЗИКИ.....	103
<i>Маліновська Єлизавета Ігорівна</i> АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	107
<i>Плющ Діана Станіславівна</i> СТРАТЕГІЧНІ ІНТЕРЕСИ УКРАЇНИ В НАПРЯМКУ ТАРИФНОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ У ВЗАЄМОВІДНОСИНАХ УКРАЇНИ І ЄС.....	108
<i>Чопюк Олександра Валентинівна</i> ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	111

ЮРИДИЧНЕ СПРЯМУВАННЯ

Теорія та історія держави і права. Філософія права. Історія політичних і правових вчень

<i>Ващук Микола Миколайович</i> ІНСТИТУТ КАПЕЛАНСТВА В КУЛЬТУРНО-ІСТОРИЧНІЙ ТРАДИЦІЇ ДУХОВНОЇ ОПІКИ ВОЇНІВ УКРАЇНИ.....	3
<i>Терзі Олена Олександрівна</i> ЕТИКО-ПРАВОВИЙ ВИМІР ЕВТАНАЗІЇ.....	8

**Конституційне право. Конституційне процесуальне право.
Міжнародне право**

***Вівчаровський С.М.* БАЗОВІ МІЖНАРОДНО-ПРАВОВІ АКТИ
ЩОДО ЗАХИСТУ ЖЕРТВ ВІЙСЬКОВИХ КОНФЛІКТІВ.....12**

***Жентичка Яніна Вікторівна* ПРОБЛЕМА РЕФОРМУВАННЯ
РАДИ БЕЗПЕКИ ООН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....14**

***Каліновський Віктор Ігорович* ЗАКРІПЛЕННЯ ПРАВА
НА СЕЦЕСІЮ ТА ПРАВА НА САМОВИЗНАЧЕННЯ
В МІЖНАРОДНО-ПРАВОВИХ АКТАХ.....16**

**Цивільне та сімейне право. Цивільне процесуальне право.
Комерційне право. Житлове право. Зобов'язальне право. Міжнародне
приватне право. Трудове право та право соціального забезпечення**

***Майор Олександра Олексіївна* НЕГАТИВНІ СТОРОНИ
ПРОЕКТУ НОВОГО ТРУДОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ.....22**

***Макаревич Оксана Вікторівна* ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ
ЛІКВІДАЦІЇ ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ ЗА ЦИВІЛЬНИМ
ПРАВОМ УКРАЇНИ.....24**

***Романова Дар'я Вікторівна* ОСОБЛИВОСТІ НАБУТТЯ
ПРАВА ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ.....28**

**Кримінальне право. Кримінальне процесуальне право.
Криміналістика. Кримінологія. Кримінально-виконавче право.
Судоустрій. Правоохоронні органи, прокуратура та адвокатура**

***Sagynysh Ayaganova* HISTORICAL AND LEGAL ASPECTS OF
FORMATION AND DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL
STANDARDS IN THE FIELD OF STRUGGLE
WITH TRANSNATIONAL ORGANIZED CRIME.....34**

***Кудінова Ані Олексіївна* ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ ЯК ПРИЧИНА
НАСИЛЬСТВА НАД ЧОЛОВІКАМИ У СІМ'Ї.....38**

Адміністративне право. Адміністративне процесуальне право. Митне та податкове право. Муніципальне право

Белінська Ярослава Юріївна АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВІ ВІДНОСИНИ, ЩО ВИНИКАЮТЬ ПІД ЧАС ВЗАЄМОДІЇ ГОСПОДАРСЬКИХ СУДІВ З ОРГАНАМИ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ І ГРОМАДСЬКІСТЮ.....42

Подоляк Ельвіра Богданівна СПЕЦІАЛІЗОВАНІ АНТИКОРУПЦІЙНІ ІНСТИТУЦІЇ УКРАЇНИ.....44

Рогач Лариса Іванівна МЕТА ТА СУБ'ЄКТИ АДМІНІСТРАТИВНО-ПРАВОВОЇ ОХОРОНИ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН.....49

Екологічне право. Земельне право. Аграрне право

Геммерлінг Артур Едуардович ПРИВАТИЗАЦІЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК, ЯКІ ПЕРЕБУВАЮТЬ У КОРИСТУВАННІ ГРОМАДЯН.....52

Господарське право. Господарське процесуальне право. Фінансове право. Банківське право

Городченко Карина Юріївна ГОСПОДАРСЬКО-ПРАВОВА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ЗАКОНОДАВСТВА.....54

Мороз Інна Василівна ВВЕДЕННЯ ЗБОРУ ЗА РЕЄСТРАЦІЮ ДОМАШНІХ ТВАРИН, ЯК МОЖЛИВИЙ ШЛЯХ УДОСКОНАЛЕННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....57

Інтелектуальна власність та його захист. Інформаційне право

Vidish Nataly AUGMENTED REALITY: THE CASE OF POKÉMON GO AND EUROPEAN DATA PRIVACY LAWS.....60

Блінова Ганна Олександрівна ПРАВОВІ ЗАСАДИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОБОТИ З КАДРАМИ В ОРГАНАХ ПУБЛІЧНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ.....66

<i>Кудра Ірина Андріївна, Гусар Ольга Анатоліївна</i> НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ.....	68
<i>Співак Ірина Вікторівна</i> ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСТУ ПРАВА НА ПРИВАТНІСТЬ В ЕПОХУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	71
<i>Швець Роман Володимирович</i> ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ.....	75

Підписано до друку 25.12.2017р.
Формат 60х84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.
Тираж 100 прим.

Громадська організація «Наукова спільнота»
46027, Україна, м. Тернопіль, вул. Загребельна, 23
Ідентифікаційний код 41522543
тел. 0979074970
E-mail: rusenkos@ukr.net

Віддруковано ФО-П Шпак В.Б.
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743
СПП № 465644
Тел. 097 299 38 99, 063 300 86 72
E-mail: tooums@ukr.net

